



Madrid
Emprende

MEMORIA ANUAL

20

20

www.madridemprende.es

Dirección General de Innovación y Emprendimiento



ÍNDICE

Enero.....	página 02
Febrero.....	página 51
Marzo.....	página 83
Abril.....	página 108
Mayo.....	página 140
Junio.....	página171
Julio.....	página 201
Septiembre.....	página 219
Octubre.....	página 259
Noviembre.....	página 305
Diciembre.....	página 347



MEMORIA ANUAL

Coffee Break con Javier Perea

Fecha	8 de enero de 2020
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de Carabanchel
Asistentes	16
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

El 8 de enero contaremos con la presencia de Javier Perea en el primer Coffee Break del 2020. Javier es emprendedor e inversor en diversos proyectos de tecnología y ciberseguridad.

En la actualidad Javier es el CEO de la *startup* 3ants y advisor en Big Sur Ventures; como emprendedor decir que tiene un largo recorrido en el sector tecnológico y en el de la ciberseguridad, es el fundador de Anyware Seguridad Informática en el año 1990. Además de emprendedor, gracias a su amplio conocimiento del sector, Javier es inversor en diferentes proyectos de carácter tecnológico.



MEMORIA ANUAL

Networking en el vivero de Villaverde

Fecha	8 de enero de 2020
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Evento
Organizador	Vivero de Villaverde
Asistentes	22
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

Encuentro entre las personas emprendedoras alojadas en los despachos o espacios de *coworking* del vivero de empresas que busca crear y aumentar su red de contactos.

Objetivos:

- Conocer a personas y organizaciones. Podemos presentarnos a otros profesionales y empresas. Podemos conocer la experiencia, los intereses o las aficiones de otras personas.
- Dar a conocer productos y servicios. Supone una buena ocasión para hablar acerca de nuestra actividad profesional y aquellos bienes o servicios que forman parte de ella.
- Ampliar la cartera de clientes u otros grupos de interés. Lograr una comunicación más estrecha, permitirá transmitir mejor nuestro cometido, necesidades, propuesta de valor, etc.,
- Entender mejor el mercado: Saber en qué se encuentran inmersos nuestros competidores o cuáles son las últimas tendencias.
- Descubrir oportunidades de negocio: conocer y dialogar con otras personas, permite compartir buenas prácticas e identificar claves en la colaboración.





MEMORIA ANUAL

Visita de CIFP José Luis García

Fecha	8 de enero de 2020
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Visita educativa
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	44
Público objetivo mayoritario	Estudiantes
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #eventos

Descripción:

44 estudiantes de 2º grado superior de Iluminación, Captación y Tratamiento de Nuevas Tecnologías de Imagen del CIFP José Luis García, visitan las instalaciones del vivero de empresas de Vicálvaro.

El objetivo es la divulgación de la visión emprendedora y captación de emprendedores y la formación de redes.



MEMORIA ANUAL

Validación de ideas de negocios ¿Qué tan buena es mi idea?

Fecha	9 de enero de 2020
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Carabanchel
Asistentes	25
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Cuando emprendemos debemos tener muy presente como identificar el potencial de nuestra idea, para tratar de lograr el máximo éxito y consolidación de nuestro negocio. Para alcanzar este objetivo, en el curso veremos y manejaremos una serie de herramientas y pasos, los cuales debemos de implantar en el comienzo de nuestro proyecto, para logara focalizarnos qué debemos hacer y cómo hacerlo efectivo.

El programa se basa en:

- Autoconocimiento, mi aptitud y actitud como emprendedor.
- Herramientas claves para construir la idea de negocio.
- Validación de ideas de negocio y cómo llevar esa idea al mercado.
- Factores que determinan el éxito de emprender un negocio.



MEMORIA ANUAL

Visita de CIFP José Luis García

Fecha	9 de enero de 2020
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Visita educativa
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	31
Público objetivo mayoritario	Estudiantes
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #eventos

Descripción:

31 estudiantes de 2º grado superior de Producción de Audiovisuales y Espectáculos del CIFP José Luis García, visitan las instalaciones del vivero de empresas de Vicálvaro.

El objetivo es la divulgación de la visión emprendedora y captación de emprendedores y la formación de redes.



MEMORIA ANUAL

Visita de CIFP José Luis García

Fecha	10 de enero de 2020
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Visita educativa
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	37
Público objetivo mayoritario	Estudiantes
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #eventos

Descripción:

37 estudiantes de 2º grado superior de Animación 3D Juegos y Entornos Interactivos del CIFP José Luis García, visitan las instalaciones del vivero de empresas de Vicálvaro.

El objetivo es la divulgación de la visión emprendedora y captación de emprendedores y la formación de redes.

MEMORIA ANUAL

Aprender a emprender - Jornada de fomento del emprendimiento

Fecha	14 de enero de 2020
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de Villaverde
Asistentes	15
Público objetivo mayoritario	Estudiantes
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

El objetivo de esta actividad es despertar el espíritu emprendedor y animar cualquier iniciativa emprendedora, fundamentalmente en dos colectivos: estudiantes y personas desempleadas.

Metodología: se realizará un taller en el que se expondrá a las personas participantes, de forma amigable, qué significa emprender y la idea de empresa. Se presentarán casos de éxito afines al grupo participante.



MEMORIA ANUAL

Diseña tu marca y crea tu *storytelling* tú mismo

Fecha	14 de enero de 2020
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	45
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Tu identidad de marca, tanto verbal como visual, es la primera impresión que tiene un cliente sobre tu negocio. Te ayuda a diferenciarte y posicionarte en el mercado como deseas: de forma profesional y única.

En este taller aprenderás los conceptos básicos de diseño, cómo elegir tu tipografía y colores de marca, así como a crear una historia emocionante que conecte con tu audiencia. Lo haremos con un 20% teoría y un 80% práctica. No necesitas tener conocimientos previos de diseño ni descargar un programa complejo. Solo tráete el ordenador y regístrate en Canva.com.

Objetivo: aprender a comunicar gráficamente con nuestra marca, así como crear nuestro *storytelling* con éxito.

Programa:

- Crea tu nombre de marca.
- Elige tu tipografía.
- Elige tus colores de marca.
- Creemos un Moodboard.
- Creemos un logotipo.
- Cómo diseñar una presentación atractiva.
- Trucos para hacer fotos bonitas con tu móvil. Práctica.



MEMORIA ANUAL

Liderazgo sistémico para personas emprendedoras

Fecha	14 de enero de 2020
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de San Blas
Asistentes	16
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

El liderazgo sistémico crea un nuevo paradigma en el mundo empresarial al mirar el proyecto de emprendimiento como un todo, observando la interacción entre sus elementos y entre éstos y el propio sistema. Las empresas funcionan como sistemas con vida propia. Existe una voluntad, un propósito, un pensamiento, propio de la entidad, más allá de la suma de las voluntades individuales de los profesionales que la componen.

Se acompañará a las personas emprendedoras a fortalecer la figura del liderazgo en sus sistemas. A articular soluciones rápidas orientadas al logro de resultados, en situaciones complejas, de conflicto, o de transformación.

Objetivos:

- Definir estrategias de éxito para el emprendimiento, orientando hacia los objetivos del proyecto.
- Optimizar los procesos de toma de decisiones estratégicas.
- Diagnosticar desequilibrios organizativos y anticipar soluciones.
- Mejorar la conexión con los clientes, colaboradores y equipos de trabajo.
- Consolidar la posición óptima del proyecto de emprendimiento.

Programa:

- Introducción al liderazgo sistémico.
- Qué es ser líder. Quién es un líder. Cómo es un líder.
- Los sistemas: qué son, cómo se configuran, cómo se relacionan.
- La toma de decisiones.
- Metodología sistémica: identificación de síntomas, diagnóstico, representación del sistema, y visualización de reparación.
- Las leyes sistémicas: pertenencia, orden y equilibrio.
- Ejercicios prácticos: demo con casos reales.

MEMORIA ANUAL



Plan estratégico para emprendedores, herramienta para el éxito

Fecha	15 de enero de 2020
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Puente de Vallecas
Asistentes	23
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

El taller, a través de conceptos sencillos, busca el aprendizaje del paso a paso del plan estratégico para una persona que desee emprender, para qué sirve, de qué manera puede llevarlo a cabo enmarcado en la estrategia que pueda desarrollar de acuerdo con su modelo de negocio.

El objetivo de este taller es identificar los beneficios que conlleva para un emprendedor el uso de esta herramienta en la gestión de su proyecto.

Programa: ¿Cómo te ayuda la planificación estratégica a gestionar con eficiencia tu emprendimiento?

Plan estratégico para un emprendedor: ¿qué es, elementos y cómo se hace?:

- Parte 1: definición de elementos filosóficos: misión, visión y valores, ¿cómo elaborarlos?
- Parte 2: situación actual, análisis interno y externo, herramientas.
- Parte 3: elaboración objetivos y estrategias, indicadores y metas, herramientas.
- Parte 4: ejecución y control de seguimiento, evaluación de indicadores.

MEMORIA ANUAL

Visita del IES Barrio de Bilbao

Fecha	15 de enero de 2020
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Visita educativa
Organizador	Vivero de San Blas
Asistentes	32
Público objetivo mayoritario	Estudiantes
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #eventos

Descripción:

32 estudiantes de segundo curso de grado superior de Educación Infantil del IES Barrio Bilbao visitaron el vivero de San Blas, para mejora conocimiento y motivación del emprendimiento.



MEMORIA ANUAL

Lidera tu proyecto de emprendimiento

Fecha	16 de enero de 2020
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Carabanchel
Asistentes	17
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Emprender exige a cualquier persona que comience a estar motivado y ser el líder de su propio proyecto, aun cuando la situación se complica. Para lograr que los asistentes sean capaces de reconocerse como líderes de su propia idea o negocio, en esta formación se tratara de hacerlos crecer e inspirarse a fomentare su propio desarrollo, generando a su vez un valor añadido, tanto para la persona como para su proyecto de emprendimiento.

Programa:

- Qué es ser líder.
- Quién es un líder.
- Cómo es un líder.
- Creación y definición de tu proyecto de emprendimiento.
- Proceso de implementación del proyecto: las 7 pautas.
- Subsanción de bloqueos y parálisis.
- Introducción al enfoque sistémico.
- Configuración del proyecto y alineamiento con el objetivo.
- Ejercicios prácticos: demo con casos reales.



Mapa de ayudas

Fecha	16 de enero de 2020
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Villaverde
Asistentes	13
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Se ofrecerá información sobre las alternativas de financiación y su alineación con el tipo de proyecto y fase de desarrollo en que se encuentre.

Taller sobre financiación pública para innovación. Mapa de la financiación pública: alternativas según tipo y situación de la pyme y casos prácticos para empresas.

Objetivo:

- Ofrecer una visión general de las opciones de ayudas existentes en la actualidad y aclarar conceptos y tipología de convocatorias a las que las personas emprendedoras suelen tener dificultades de acceso por falta de tiempo y complejidad de estas. Una vez comprendidas y buenos conocedores de sus proyectos, cada persona emprendedora tendrá capacidad de identificar sus opciones y tomar la decisión de presentar ofertas si le resulta de su interés.

El taller se compondrá de dos partes:

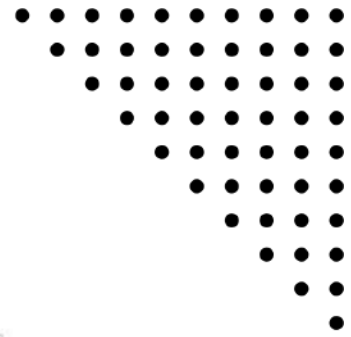
I.- Acción formativa sobre el mapa de la financiación pública: alternativas según tipo y situación de la pyme.

Se trata de una exposición de las distintas alternativas que ofrecen las administraciones públicas en cuanto a la financiación de proyectos de I+D+i. Se explicarán las principales convocatorias publicadas en todos los niveles (Local/Autonómico, Nacional y Europeo) y se ofrecerá una visión sobre la idoneidad de presentar oferta según varios parámetros de la empresa:

- Fase de vida de la sociedad
- Grado de innovación de su producto o servicio
- Grado de desarrollo de su producto o servicio comercializable

II.- Talleres prácticos de aplicación.

- En estos talleres se estudiarán los casos particulares de empresas.



MEMORIA ANUAL

Coffee Break con Eduardo Carabaño

Fecha	17 de enero de 2020
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	41
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

Eduardo Carabaño es director y fundador de Online Zebra, agencia elegida como caso de éxito dentro del programa Google Partners, está especializada en SEO y PPC con oficinas en Madrid. Eduardo lleva trabajando en el sector del *marketing online* desde hace más de 8 años y cuenta con experiencia internacional.

MEMORIA

Networking en el vivero de Carabanchel

Fecha	17 de enero de 2020
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Evento
Organizador	Vivero de Carabanchel
Asistentes	9
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

Encuentro entre las personas emprendedoras alojadas en los despachos o espacios de *coworking* del vivero de empresas que busca crear y aumentar su red de contactos.

Objetivos:

- Conocer a personas y organizaciones. Podemos presentarnos a otros profesionales y empresas. Podemos conocer la experiencia, los intereses o las aficiones de otras personas.
- Dar a conocer productos y servicios. Supone una buena ocasión para hablar acerca de nuestra actividad profesional y aquellos bienes o servicios que forman parte de ella.
- Ampliar la cartera de clientes u otros grupos de interés. Lograr una comunicación más estrecha, permitirá transmitir mejor nuestro cometido, necesidades, propuesta de valor, etc.,
- Entender mejor el mercado: Saber en qué se encuentran inmersos nuestros competidores o cuáles son las últimas tendencias.
- Descubrir oportunidades de negocio: conocer y dialogar con otras personas, permite compartir buenas prácticas e identificar claves en la colaboración.



MEMORIA ANUAL



Networking en el vivero de Moratalaz

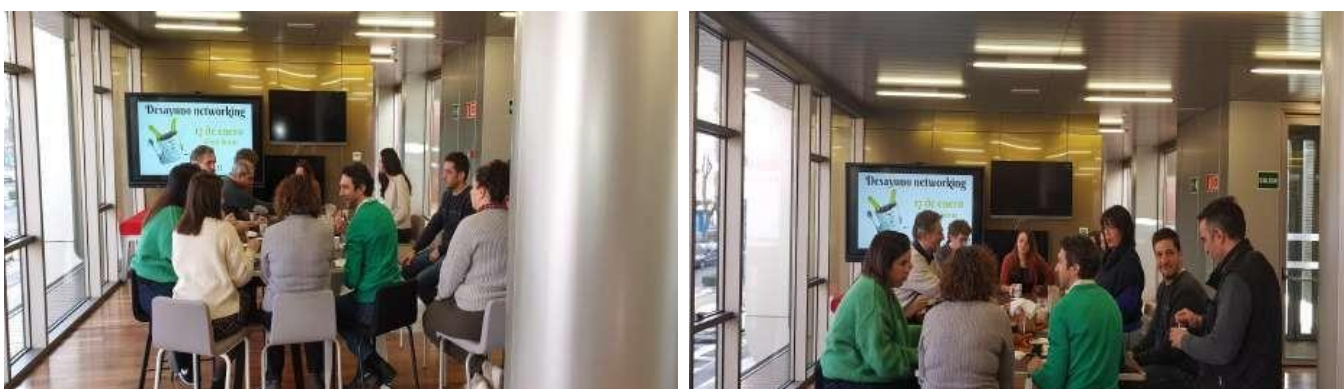
Fecha	17 de enero de 2020
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Evento
Organizador	Vivero de Moratalaz
Asistentes	13
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

Encuentro entre las personas emprendedoras alojadas en los despachos o espacios de *coworking* del vivero de empresas que busca crear y aumentar su red de contactos.

Objetivos:

- Conocer a personas y organizaciones. Podemos presentarnos a otros profesionales y empresas. Podemos conocer la experiencia, los intereses o las aficiones de otras personas.
- Dar a conocer productos y servicios. Supone una buena ocasión para hablar acerca de nuestra actividad profesional y aquellos bienes o servicios que forman parte de ella.
- Ampliar la cartera de clientes u otros grupos de interés. Lograr una comunicación más estrecha, permitirá transmitir mejor nuestro cometido, necesidades, propuesta de valor, etc.,
- Entender mejor el mercado: Saber en qué se encuentran inmersos nuestros competidores o cuáles son las últimas tendencias.
- Descubrir oportunidades de negocio: conocer y dialogar con otras personas, permite compartir buenas prácticas e identificar claves en la colaboración.





Talleres 1 y 2: Introducción a las finanzas personales y productos financieros para empresas

Fecha	20 de enero de 2020
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Taller
Organizador	Fundación Nantik Lum
Asistentes	27
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

El vivero de empresas de Puente de Vallecas acoge los talleres "Emprende en femenino". El Programa incluye un curso de 8 talleres formativos enfocados a la puesta en marcha de tu propio negocio.

El objetivo de estos dos talleres es que, mediante la teoría, consigan separar las finanzas personales y de la empresa a través de ejercicios prácticos. A su vez se les introducirá algunos productos financieros con los que tendrán que lidiar en su emprendimiento. El taller incluirá perspectiva de género en el desarrollo de la jornada.

Contenidos:

- Presupuestos familiares.
- Ingresos y gastos.
- Cuentas personales y cuentas de la empresa.
- El sobreendeudamiento, los impagos y su prevención.
- Líneas de crédito, préstamos y otros instrumentos bancarios.

Gestión del tiempo: hacer menos, lograr más

Fecha	21 de enero de 2020
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	26
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Nuestro recurso más importante es el tiempo. Un emprendedor debe saber utilizarlo al máximo para alcanzar el éxito. Durante el curso, los participantes aprenderán a utilizar el tiempo con eficacia a través de una metodología de tres pasos que lo llevarán desde el reconocimiento de la importancia del tiempo para el éxito hasta planes de acciones específicos para ser más productivo.

Objetivo general:

- Adquirir las herramientas para el manejo efectivo del tiempo a los fines de mejorar la productividad personal y laboral.

Objetivos específicos:

- Conocer la importancia del recurso tiempo para mejorar la productividad. Identificar los elementos desperdiciadores de tiempo que limitan la productividad. Conocer las herramientas para mejorar la productividad personal.

Programa:

- Percepciones acerca del uso del tiempo.
- Una metodología para mejorar la productividad: Analiza. Reconocimiento y cambio de hábitos. Enfócate. Determinación de objetivos y prioridades. Actúa. Plan de acción.
- Conclusiones.



Talleres 3 y 4: Generar y evaluar una idea de negocio y modelo canvas

Fecha	21 de enero de 2020
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Taller
Organizador	Fundación Nantik Lum
Asistentes	26
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

El vivero de empresas de Puente de Vallecas acoge los talleres "Emprende en femenino". El Programa incluye un curso de 8 talleres formativos enfocados a la puesta en marcha de tu propio negocio.

El objetivo de estos dos talleres es que reflexionen el proceso de creación o detección de una idea de negocio. Además, se les ofrecerá conceptos clave y la elaboración de un caso práctico del modelo de negocio del canvas.

Contenidos:

- Innovación o mejora de productos/servicios
- Gordon y modelo de Sombreros
- DAFO personal
- Modelo de negocio canvas

Instagram training, dispara la visibilidad de tu negocio

Fecha	22 de enero de 2020
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de San Blas
Asistentes	21
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Un curso 100% práctico y efectivo que te ayudará a triunfar dentro de esta red social. Conseguirás aumentar tu comunidad, aumentar las interacciones y sobre todo aumentar tus ventas *online*.

Objetivos: que los participantes salgan del taller con los conocimientos necesarios para optimizar y realizar cambios en el perfil de su marca en Instagram, los participantes obtendrán conocimientos en la aplicación, práctica de estrategias orientadas al aumento de su comunidad en Instagram, a generar un mayor *engagement* con su público objetivo y a lograr conversiones efectivas que los participantes, lograr manejar la aplicación y sus distintas usabilidades a un nivel más avanzado, el uso efectivo por parte de los participantes de herramientas y aplicaciones que le contribuyan a mejorar la calidad de los contenidos a publicar en la red social.

El participante adquirirá conocimientos básicos sobre el análisis de estadísticas (actividad, contenido y audiencia).

Nivel requerido: el taller está dirigido a personas con conocimientos de usuario habitual (conocimiento de botones, herramientas y características de la aplicación).

MEMORIA ANUAL

Introducción a Google Ads: consigue nuevos clientes para tu negocio

Fecha	22 de enero de 2020
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Moratalaz
Asistentes	13
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Taller teórico práctico que explica una introducción al concepto de publicidad en Google Ads. Se explicarán las mejores prácticas para gestionar publicidad con Google. Optimizar campañas en Google Ads es una tarea fundamental para rentabilizar al máximo tu dinero y conseguir lo antes posible tus objetivos de venta o *branding*. Además, se analizarán varios casos prácticos ilustrativos para la mejor comprensión del contenido del taller.

Objetivo: enseñar una introducción a Google Ads de forma teórica y como empezar a hacer primeras campañas.

Contenido:

- Qué es el SEM.
- Objetivos y estrategia de campañas.
- La publicidad en Google Ads.
- Entendiendo las campañas de búsqueda.
- Elementos y configuración de las campañas.



Talleres 5 y 6: Desarrollo del plan de empresa y formas jurídicas de constitución

Fecha	22 de enero de 2020
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Taller
Organizador	Fundación Nantik Lum
Asistentes	20
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

El vivero de empresas de Puente de Vallecas acoge los talleres "Emprende en femenino". El Programa incluye un curso de 8 talleres formativos enfocados a la puesta en marcha de tu propio negocio.

El objetivo de estos dos talleres es que conozcan y comprendan los elementos necesarios para el desarrollo de un plan de empresa, así como las formas jurídicas más adecuadas para iniciar un emprendimiento. También se dará a conocer la nueva Ley de Reformas Urgentes del Trabajo Autónomo, dirigida a apoyar el desarrollo de la actividad emprendedora.

Contenidos:

- Plan de empresa y sus elementos
- Trámites y formas jurídicas
- Cambios en la Ley 6/2017 de Reformas Urgentes del Trabajo Autónomo

¿Qué debes saber para invertir en franquicia?

Fecha	23 de enero de 2020
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Evento
Organizador	Vivero de Carabanchel
Asistentes	1
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Responderemos a todas tus preguntas: ¿Qué es la franquicia? ¿Por qué este modelo de negocio que crece año tras año? ¿Es realmente el sistema que menos riesgos supone para un inversor? ¿Estoy preparado para hacerlo? ¿Cómo evitar errores?

Daremos a conocer las franquicias como una alternativa de emprendimiento.

Programa:

- Crear una franquicia.
- Desarrollo y expansión de una franquicia.
- Internacionalización de una franquicia.

MEMORIA ANUAL

Coffee Break con Ivette Barreto Palacios

Fecha	23 de enero de 2020
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de Villaverde
Asistentes	22
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

En este Coffee Break contaremos con Ivette Barreto Palacios, fundadora de *Emprende Más*, consultoría socio empresarial.

Ivette es licenciada en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Pontificia Católica de Perú y diplomada en Ciencias Empresariales y en Gestión y Administración Pública por la misma universidad. Tiene un máster en Legislación Empresarial Española, formación como consultora en planeamiento estratégico empresarial. Pasando por la gran empresa privada, dirige una consultora socio empresarial y está especializada en emprendimiento productivo de la mujer en entornos interculturales, bajo parámetros de igualdad de oportunidades y de responsabilidad social corporativa. Es entrenadora personal de empresarios y dirige un programa de Inmersión Total en Negocios. Tiene gran experiencia como ponente en temas de liderazgo y emprendimiento.

Como directora de AMEIB y de FIBECE crea redes de contacto y sinergias entre la empresa privada, la sociedad civil y la administración pública tanto en España como a nivel internacional





Mecanismos para prevenir la morosidad en tu empresa

Fecha	23 de enero de 2020
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Vicalvaro
Asistentes	8
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion #financiacion

Descripción:

Análisis de la situación general de morosidad: mecanismos para su detección temprana y para la recuperación de los créditos impagados.

Hoy en día la morosidad es un tema que preocupa a las empresas de todos los sectores. Para prevenirla es esencial analizar y calificar el riesgo de nuestro cliente en cada operación. Si aun así se produce el impago por parte de algunos clientes, es de vital importancia actuar rápido y siguiendo una serie de mecanismos extrajudiciales o judiciales.

Objetivo: alcanzar los conocimientos básicos para poder prevenir la morosidad de nuestra empresa.

Programa:

- Situación general de la morosidad en España. La ley de Morosidad 3/2004.- Intereses, plazos de pago y otros aspectos de interés. La morosidad de las administraciones públicas. Cómo evitar la morosidad. Clasificación y control de los clientes, límites de riesgo, seguros de caución, etc.
- Reclamación extrajudicial. Solvencia, plazos de pago.
- Reclamaciones judiciales. Tipos de procedimientos. El embargo preventivo.
- La ejecución forzosa. Títulos ejecutivos. El embargo. Bienes embargables. Información patrimonial. Manifestación de bienes del deudor. Posibles consecuencias penales para el ejecutado.
- Otras vías de recuperación del crédito. Actuaciones frente a la insolvencia o frente a sociedades mercantiles desaparecidas.
- Los créditos frente a deudores o sociedades en situación de concurso. Comunicación de créditos, calificación de créditos, convenios, pieza de calificación.



Talleres 7 y 8: Plan de *marketing* y comunicación. Estrategias y herramientas y cómo vender tu idea de negocio

Fecha	23 de enero de 2020
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Taller
Organizador	Fundación Nantik Lum
Asistentes	29
Público objetivo mayoritario	<i>Startups</i> y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

El vivero de empresas de Puente de Vallecas acoge los talleres "Emprende en femenino". El Programa incluye un curso de 8 talleres formativos enfocados a la puesta en marcha de tu propio negocio.

El objetivo de estos dos talleres se centra en el desarrollo de un plan de *marketing* y comunicación y ofrecer las herramientas imprescindibles para comunicar una idea de negocio. A su vez se les dará las claves para hablar en público y convencer a sus potenciales clientes.

Contenidos:

- Estrategia y herramientas de comunicación
- Vender y convencer: *elevator pitch*
- Experiencias emprendedoras

Taller: Figuras jurídicas y economía social y cambio de permiso

Fecha	27 de enero de 2020
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Taller
Organizador	Fundación Nantik Lum
Asistentes	8
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

El vivero de Vicálvaro acoge este taller del programa AVANZA, cuyo objetivo es trabajar conceptos introductorios al emprendimiento en la economía social, así como conocer los trámites necesarios para la obtención del permiso de trabajo por cuenta propia para personas inmigrantes.

Contenidos:

- Principios y valores de la economía social. Panorama en nuestro país.
- Ley 5/2011 de Economía Social.
- Principales formas jurídicas de la economía social (cooperativas, sociedades laborales, empresas de inserción).
- Requisitos y trámites necesarios para la obtención del permiso de trabajo por cuenta propia para personas inmigrantes. Modificación del permiso de trabajo por cuenta ajena.

MEMORIA ANUAL

Gestión del tiempo: hacer menos, lograr más

Fecha	28 de enero de 2020
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	30
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Nuestro recurso más importante es el tiempo. Un emprendedor debe saber utilizarlo al máximo para alcanzar el éxito. Durante el curso, los participantes aprenderán a utilizar el tiempo con eficacia a través de una metodología de tres pasos que lo llevarán desde el reconocimiento de la importancia del tiempo para el éxito hasta plan es de acciones específicos para ser más productivo.

Objetivo general: adquirir las herramientas para el manejo efectivo del tiempo a los fines de mejorar la productividad personal y laboral.

Objetivos específicos:

- Conocer la importancia del recurso tiempo para mejorar la productividad.
- Identificar los elementos desperdiciadores de tiempo que limitan la productividad.
- Conocer las herramientas para mejorar la productividad personal.

Programa:

- Percepciones acerca del uso del tiempo.
- Una metodología para mejorar la productividad.
- Analiza.
- Reconocimiento y cambio de hábitos.
- Enfócate.
- Determinación de objetivos y prioridades.
- Actúa.
- Plan de acción.
- Conclusiones.

Taller: Emprender desde la formación profesional “Educación Infantil”

Fecha	28 de enero de 2020
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Taller
Organizador	Fundación Nantik Lum
Asistentes	11
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

El vivero de Vicálvaro acoge este taller del programa AVANZA, se compone de un taller enfocado a la puesta en marcha de un negocio una vez finalizada una formación profesional.

El objetivo de estos talleres es que, a través de la teoría, los alumnos y alumnas consigan crear un modelo de negocio canvas y un plan de comunicación, para acercar su formación al emprendimiento. Se realizará a través de casos prácticos vinculados a “Educación Infantil”,

Contenidos:

- Generación de una idea de negocio.
- Realización de un modelo de negocio canvas.
- Plan de comunicación.
- Creación de imagen de marca.

MEMORIA ANUAL

Coffee Break con David Castro

Fecha	29 de enero de 2020
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de Puente de Vallecas
Asistentes	26
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

En este Coffee Break contaremos con David Castro, fundador en el año 2010 de la empresa de elaboración de cervezas artesanas La Cibeles. Tanto es su éxito que, en la actualidad, desde su fábrica de Madrid, exporta a países como Finlandia, Japón, Suecia, India, China, Nueva Zelanda o Estados Unidos. En este evento, nos contará las claves que le han llevado al éxito y ofrecerá consejos y recomendaciones para los nuevos emprendedores.



Constelaciones organizacionales

Fecha	29 de enero de 2020
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Moratalaz
Asistentes	12
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

¿Necesitas tomar decisiones complejas que impactan en tu proyecto? Conoce una innovadora metodología que facilita tu decisión de manera sencilla y eficiente.

Objetivos:

- Integrar una nueva comprensión de mirada sistémica, para facilitar proyectos de emprendimiento eficaces y sostenibles.
- Realizar un diagnóstico completo de la situación de mi proyecto o negocio.
- Tomar decisiones complejas que afectan a mi proyecto o negocio.
- Utilizar toda la información que como emprendedores poseemos, de una forma racional, cognitiva, intuitiva, emocional o corporal.
- Generar ilusión, determinación y confianza para desplegar con éxito mi proyecto o negocio.

Contenido:

- Introducción al pensamiento sistémico: conceptos, metodología, características, orígenes.
- Las leyes sistémicas: pertenencia, orden y equilibrio.
- Metodología de la consultoría sistémica.
- Áreas de aplicación: diagnóstico de situación del proyecto, clarificación de objetivos, preparación para negociación, estudio y lanzamiento de marcas y productos, gestión y evaluación de proyectos, gestión de conflictos, selección de personal y contrataciones, etc.
- Ejercicios prácticos: demo con casos reales



LinkedIn para potenciar tu negocio y conseguir clientes

Fecha	29 de enero de 2020
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	78
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

¿Te imaginas conseguir diferenciarte de tu competencia, posicionarte en tu sector y aumentar tu volumen de negocio? con esta red social puedes conseguirlo, te contamos cómo.

El 60-80% de las personas que están en LinkedIn quieren mejorar sus oportunidades profesionales y de negocio. 40 millones de responsables directos en la toma de decisiones. 30 millones de empresas. ¿Todavía tienes dudas sobre donde está tu cliente? ¿Quieres que te encuentren? Aprende a crear tu espacio y a transmitir tu valor como profesional.

Tu perfil de LinkedIn es la página más importante con la que contamos en Internet para gestionar nuestra marca personal. Descubrirás todo el potencial de LinkedIn.

Objetivo:

- Optimizar tu presencia o la de tu empresa en LinkedIn, potenciando tu marca profesional y como generar nuevas oportunidades de negocio consiguiendo clientes con LinkedIn.
- ¿Qué conseguirás?: Potenciar y posicionar tu marca profesional. Visibilidad. Generar confianza y credibilidad. Clientes. Estar al tanto de las novedades de tu sector y de tu competencia. Crear una red de contactos de calidad.

Programa:

- Optimizar tu perfil de LinkedIn para que te encuentren.
- Posicionarte como un referente en tu sector.
- Transmitir y comunicar tu valor como profesional.
- Aprenderás a definir tu mejor estrategia alineada con tus objetivos.
- Ampliar tu red de contactos de calidad.
- Técnicas de venta para conseguir clientes y oportunidades en LinkedIn.
- Casos de éxito.

Taller: Emprender desde la formación profesional “Comercio Internacional”

Fecha	29 de enero de 2020
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Taller
Organizador	Fundación Nantik Lum
Asistentes	26
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

El vivero de Vicálvaro acoge este taller del programa AVANZA, se compone de un taller enfocado a la puesta en marcha de un negocio una vez finalizada una formación profesional.

El objetivo de estos dos talleres es que, a través de la teoría, consigan crear un modelo de negocio canvas y un plan de comunicación, para acercar su formación al emprendimiento. Se realizará a través de casos prácticos vinculados a “Comercio Internacional”.

Contenidos:

- Generación de una idea de negocio.
- Realización de un modelo de negocio canvas.
- Plan de comunicación.
- Creación de imagen de marca.

Coaching para personas emprendedoras

Fecha	30 de enero de 2020
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Carabanchel
Asistentes	24
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Emprender es una actividad que requiere de mucho esfuerzo y constancia, actos que a la larga pueden generarnos desgaste y agotamiento personal, influyendo en nuestro proyecto. Con el objetivo de alcanzar el éxito de nuestro proyecto de emprendimiento, sin crearnos mayores tensiones ni miedos, en este *coaching* para emprendedores aprenderemos a crear autoconfianza, a enfocarnos en resolver las tareas realmente importantes y delegar aquellas que son menos relevantes, con el fin de crear un plan de actuación que nos permita trabajar de manera organizada y progresiva.

Para conseguir crear este plan, el curso consta de varias partes:

- Introducción al *coaching*, definición, orígenes, escuelas.
- Personalización de los objetivos del taller, según necesidades.
- Distinciones en el *coaching*: responsabilidad, autenticidad.
- Establecimiento del objetivo del proyecto de emprendimiento.
- Elaboración del plan de trabajo adecuado.
- Sesión de *coaching* grupal para emprendedores.



IX Jornada Emprendedores y Pymes: curso práctico sobre franquicias

Fecha	30 de enero de 2020
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Barbadillo & Asociados
Asistentes	23
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #eventos

Descripción:

Jornada organizada por Barbadillo & Asociados que recogerá todas las claves y requisitos necesarios para montar una franquicia. El curso estará dirigido tanto a emprendedores e inversores que deseen entrar a formar parte del sistema de franquicia en España como a aquellos empresarios que ya posean una marca y busquen expandir su modelo de negocio bajo esta fórmula de comercio asociado.

La jornada tendrá lugar en las instalaciones del vivero de empresas de Puente de Vallecas. En ella se seguirá una metodología teórico-práctica, dedicando parte de la formación al desarrollo de conceptos elementales del sistema de franquicias, y a la presentación de diferentes modelos de negocio de marcas que operan bajo esta fórmula.

Taller: Emprender desde la formación profesional “Desarrollo de Aplicaciones Multiplataforma”

Fecha	30 de enero de 2020
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Taller
Organizador	Fundación Nantik Lum
Asistentes	26
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

El vivero de Vicálvaro acoge este taller del programa AVANZA, se compone de un taller enfocado a la puesta en marcha de un negocio una vez finalizada una formación profesional.

El objetivo de estos dos talleres es que, a través de la teoría, consigan crear un modelo de negocio canvas y un plan de comunicación, para acercar su formación al emprendimiento. Se realizará a través de casos prácticos vinculados a “Desarrollo de Aplicaciones Multiplataforma”,

Contenidos:

- Generación de una idea de negocio.
- Realización de un modelo de negocio canvas.
- Plan de comunicación.
- Creación de imagen de marca.

MEMORIA ANUAL

Visita del IES Las Musas

Fecha	30 de enero de 2020
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Visita educativa
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	28
Público objetivo mayoritario	Estudiantes
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #eventos

Descripción:

28 estudiantes de grado superior de Administración y Finanzas del módulo Simulación Empresarial del IES Las Musas, visitaron el vivero de Carabanchel.

Conocieron la gestión de trámites, los recursos que ofrece un vivero de empresas y conocieron la experiencia de un emprendedor alojado.



Derechos de autor y entidades de gestión (SGAE, EGEDA, etc.)

Fecha	31 de enero de 2020
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	7
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

En este taller te explicaremos qué son los derechos de autor y quienes las entidades de gestión de derechos de autor (SGAE, EGEDA, etc.)

En esta formación, se abordarán los llamados derechos de autor y cómo afectan éstos a los usuarios finales principalmente en relación con las autorizaciones y licencias que el autor otorga para explotar su obra. Así también, se abordará la figura de las Entidades de Gestión de Derechos de Autor, algunas muy conocidas y polémicas como SGAE.

Objetivo: que un empresario que pretenda explotar derechos de autor, por ejemplo, instalando una radio tradicional en su establecimiento, tenga conocimientos de sus derechos y obligaciones.

MEMORIA ANUAL

Networking en el vivero de San Blas

Fecha	31 de enero de 2020
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Evento
Organizador	Vivero de San Blas
Asistentes	7
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

Encuentro entre las personas emprendedoras alojadas en los despachos o espacios de *coworking* del vivero de empresas que busca crear y aumentar su red de contactos.

Objetivos:

- Conocer a personas y organizaciones. Podemos presentarnos a otros profesionales y empresas. Podemos conocer la experiencia, los intereses o las aficiones de otras personas.
- Dar a conocer productos y servicios. Supone una buena ocasión para hablar acerca de nuestra actividad profesional y aquellos bienes o servicios que forman parte de ella.
- Ampliar la cartera de clientes u otros grupos de interés. Lograr una comunicación más estrecha, permitirá transmitir mejor nuestro cometido, necesidades, propuesta de valor, etc.,
- Entender mejor el mercado: Saber en qué se encuentran inmersos nuestros competidores o cuáles son las últimas tendencias.
- Descubrir oportunidades de negocio: conocer y dialogar con otras personas, permite compartir buenas prácticas e identificar claves en la colaboración.



Taller: Emprender desde la formación profesional “Administración de Sistemas”

Fecha	31 de enero de 2020
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Taller
Organizador	Fundación Nantik Lum
Asistentes	22
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

El vivero de Vicálvaro acoge este taller del programa AVANZA, se compone de un taller enfocado a la puesta en marcha de un negocio una vez finalizada una formación profesional.

El objetivo de estos dos talleres es que, a través de la teoría, consigan crear un modelo de negocio canvas y un plan de comunicación, para acercar su formación al emprendimiento. Se realizará a través de casos prácticos vinculados a “Administración de Sistemas”,

Contenidos:

- Generación de una idea de negocio.
- Realización de un modelo de negocio canvas.
- Plan de comunicación.
- Creación de imagen de marca.

Visita del centro de formación Masercisa SAU

Fecha	31 de enero de 2020
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Visita educativa
Organizador	Vivero de Moratalaz
Asistentes	11
Público objetivo mayoritario	Estudiantes
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #eventos

Descripción:

Es una actividad donde se emplea un lenguaje sencillo y cercano, la metodología es teórica, práctica, dinámica y participativa.

Objetivo: potenciar el espíritu emprendedor y estimular la incorporación al mercado laboral, como promotor de una idea de negocio.

Contenido:

- Emprendimiento como alternativa laboral.
- Idea proyecto.
- Recursos.

Visita del grupo municipal Más Madrid

Fecha	31 de enero de 2020
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Visita institucional
Organizador	Vivero de Villaverde
Asistentes	2
Público objetivo mayoritario	Ciudadanía
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #eventos

Descripción:

Maysoun Douas Maadi, concejala del Grupo Municipal Mas Madrid realizó dos visitas al vivero de empresas de Villaverde dando respuesta a todas las dudas relacionadas con el funcionamiento del vivero.

Se organizó un webinar sobre: “Cómo anticiparte a la situación financiera en la que se encontrará tu negocio tras esta crisis”.

MEMORIA ANUAL

Aula de inglés

Fecha	4 de febrero de 2020
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	63
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Profesor de inglés con varios años como preparador de exámenes oficiales y diseñador de materiales para libros de inglés, te enseñará de manera muy práctica como presentarte en reuniones, gestionar reservas de salas u hoteles para tus viajes de negocio, redactar un buen *elevator pitch* para ese inversor internacional que estás buscando, cómo gestionar *emails* en inglés de manera sencilla, coger llamadas telefónicas, almuerzos de trabajo, y muchos otros consejos sobre tus tareas en este idioma como emprendedor. Finalmente, se ensayarán diferentes *role playing* para interiorizar lo aprendido y se pautarán vías de mejoras individualizadas para cada uno de los asistentes.

Objetivo: si el inglés siempre se te ha atascado, en este taller podrás encontrar cuál es tu manera para poder progresar con el idioma. Recibirás un montón de consejos sobre cómo mejorar tu trabajo en inglés del día a día y te irás con esas técnicas integradas para aplicar a la mañana siguiente. Sabrás en qué nivel de inglés estás, cuáles son tus bloqueos o áreas más débiles y cómo afrontarlas si deseas seguir mejorando tu inglés.

Programa: *Listen and respond appropriately when arranging meetings, making plans and confirming arrangements. Use appropriate language to describe typical duties and responsibilities at work. Familiarize themselves with common collocations to answer questions that extend the vocabulary practiced in the previous session which describes specific employee responsibilities and what companies do. Recognize and appropriately structure a formal letter to another organization. Start and finish a telephone conversation and leave a message. Express satisfaction/dissatisfaction about a problem with an order and solutions proposed. Express her/his own opinion, and present arguments and justifications in a meeting/lunch. Send emails to check and confirm information about an order and services appropriately. Prepare their own elevator pitch Consolidation. This activity will further reinforce vocabulary understanding. Final evaluation and Plan of action.*

MEMORIA ANUAL

Cómo analizar el resultado económico de una empresa

Fecha	4 de febrero de 2020
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Carabanchel
Asistentes	22
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Nuestro negocio exige realizar diversos análisis, destacando de entre ellos el análisis de resultados, para determinar si hay algo que te hace perder dinero. Para alcanzar esta determinación, veremos cómo se generan los resultados en una empresa, varios métodos para controlar y gestionar los ingresos y los gastos, y también aprenderemos diferentes conceptos para manejar de una manera eficiente los costes, con el objetivo de ayudarte a entender mejor la información económica de tu empresa.

En base a lograr el mayor rendimiento de este curso, se dividirá en dos partes, quedando estructurado de esta manera:

- Parte teórica: repasaremos algunos conceptos básicos de contabilidad, veremos distintas opciones para obtener la información, desde informes contables clásicos hasta otro tipo de informes de gestión más prácticos para analizar el resultado. Estudiaremos la forma de calcular e imputar los costes indirectos a nuestros productos y servicios y de calcular el precio mínimo de venta de estos.
- Caso práctico: mediante un caso práctico, veremos la aplicación de la teoría. Trabajaremos con los siguientes informes: cuenta de pérdidas y ganancias; informe de ingresos y gastos de la actividad (separando gastos directos, indirectos, personal...); informe analítico, beneficio o pérdida por proyecto con la imputación de gastos directos e indirectos a cada uno de ellos.



Taller de fomento al emprendimiento

Fecha	4 de febrero de 2020
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Taller
Organizador	Vivero de Puente de Vallecas
Asistentes	38
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

En la primera parte explicaremos qué habilidades necesita adquirir y desarrollar un emprendedor de éxito, tanto a nivel de habilidades transversales (*soft skills*: planificación, comunicación, etc.) como recursos internos para su propia gestión personal y emocional.

En la segunda parte explicaremos los aspectos básicos para emprender, qué es un vivero de empresas: características, funciones y servicios que ofrece, ayudas, subvenciones, financiación y pasos básicos para realizar un plan de empresa.

MEMORIA ANUAL

La importancia de la comunicación en tu empresa

Fecha	5 de febrero de 2020
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de San Blas
Asistentes	21
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

En este taller vamos a ver por qué con algunas personas es muy fácil comunicarnos y con otras, tan difícil. Por qué las mismas palabras a unas personas le sientan bien y a otras le caen tan mal. Vamos a aprender el modelo *bridge* de estilos relacionales y aprender herramientas prácticas para manejar mejor las relaciones con nuestro equipo y nuestros clientes. Como personas emprendedoras tenemos que ser muy conscientes de cómo nos comunicamos y que nos pasa cuando lo hacemos. Con algunas personas nos es muy fácil pero con otras ¿por qué no nos entendemos si nos queremos entender?

En esta formación vamos a dar respuesta a esta pregunta. Basándonos en el modelo *bridge*, vamos a ver los cuatro estilos relacionales (tierra, fuego, aire y agua), las claves para identificar nuestro estilo e identificar el estilo de nuestro interlocutor. Cómo funciona cada estilo y que necesitamos para entendernos.

Programa: dinámica de presentación participante para romper el hielo y que los participantes conozcan a las demás personas que están en el curso. Presentación modelo *bridge*, exponemos los cuatro estilos. Dinámica buscar mi estilo, empezamos a trabajar en grupo cual es nuestra tendencia de estilo, dinámica para trabajar con los demás estilos, trabajamos en grupo cómo motivar a cada estilo y como dar instrucciones, dinámica de cierre, plan de acción personal para trabajar que recojan lo aprendido y compromiso personal que pueden hacer con lo aprendido.

Objetivos: que los participantes puedan interactuar entre ellos, conociendo los rasgos de su estilo relacional y el de sus compañeros. Comprender el modelo *bridge* y tener recursos para identificar las tendencias de los 4 estilos relacionales. Que todos los participantes se conozcan, sepan que actividad es la que ejerce y puedan tejer red de contactos.



MEMORIA ANUAL

Visita del IES Barrio Bilbao

Fecha	6 de febrero de 2020
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Visita educativa
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	24
Público objetivo mayoritario	Estudiantes
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #eventos

Descripción:

24 alumnos del IES Barrio Bilbao, estudiantes de grado medio y superior de Peluquería y Estética, visitaron el vivero de empresas y conocieron la ayuda que puede ofrecerles.



MEMORIA ANUAL

Programa Avanza:

- **Taller 1: Mis finanzas personales**
- **Taller 2: Las finanzas de mi empresa**

Fecha	10 de febrero de 2020
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Taller
Organizador	Fundación Nantik Lum
Asistentes	12
Público objetivo mayoritario	<i>Startups</i> y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

El vivero de Vicálvaro acoge el Programa AVANZA, que incluye un curso de 12 talleres formativos enfocados a la puesta en marcha de tu propio negocio.

El objetivo de estos dos talleres está en diferenciar entre la economía doméstica y la economía de nuestro negocio. Conocer y manejar conceptos como ingresos, gastos, endeudamiento, ahorro, sobreendeudamiento para aplicarlos a nuestro negocio y servicios financieros.

Contenidos:

- Economía doméstica
- Ingresos y gastos
- Cuentas personales y cuentas de la empresa
- El sobreendeudamiento, los impagos y su prevención

Formas de contratación, confección de nóminas y seguros sociales

Fecha	11 de febrero de 2020
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	38
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

En este taller se darán los conocimientos básicos sobre las diferentes formas actuales de contratación de trabajadores, así como las obligaciones primordiales que conlleva la contratación de un trabajador por parte de un empresario individual o colectivo, como pueden ser la confección de una nómina mensual y la cotización a través de los seguros sociales.

Además, se comentarán las principales bonificaciones que existen actualmente en el mercado laboral a la hora de la contratación de un trabajador.

Objetivo: proporcionar al empresario la información suficiente para decidir la mejor forma de contratación para su negocio, además de conocer las obligaciones que adquiere desde ese momento.

Programa:

- Clases de contratación: ventajas e inconvenientes.
- Bonificaciones en la contratación.
- Nóminas: obligaciones formales y plazos.
- Obligaciones laborales: seguros sociales, IRPF, etc.

MEMORIA ANUAL

Programa Avanza:

- Taller 3: Yo y mi negocio
- Taller 4: Mi modelo de negocio

Fecha	11 de febrero de 2020
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Taller
Organizador	Fundación Nantik Lum
Asistentes	11
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

El vivero de Vicálvaro acoge el Programa AVANZA, que incluye un curso de 12 talleres formativos enfocados a la puesta en marcha de tu propio negocio.

El objetivo de estos dos talleres es trabajar la confianza, la autoestima de la persona emprendedora junto con herramientas de pensamiento positivo y motivación. Además, se ofrecen conceptos clave en el proceso emprendedor para la elaboración del modelo de negocio.

Contenidos:

- DAFO personal.
- Pensamiento positivo y motivación.
- Conceptos fundamentales para emprender.
- Modelo de negocio canvas.



MEMORIA ANUAL

Programa Avanza:

- Taller 5: Mi plan de empresa
- Taller 6: La figura del autónomo

Fecha	12 de febrero de 2020
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Taller
Organizador	Fundación Nantik Lum
Asistentes	16
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

El vivero de Vicálvaro acoge el Programa AVANZA, que incluye un curso de 12 talleres formativos enfocados a la puesta en marcha de tu propio negocio.

El objetivo de estos dos talleres es conocer y profundizar en los elementos necesarios de nuestro plan de empresa, así como las formas jurídicas más adecuadas. También se dará a conocer la nueva Ley de Reformas Urgentes del Trabajo Autónomo, dirigida a apoyar el desarrollo de la actividad emprendedora.

Contenidos:

- Plan de empresa y sus elementos.
- Trámites y formas jurídicas.
- Cambios en la Ley 6/2017 de Reformas Urgentes del Trabajo Autónomo.

MEMORIA ANUAL

Coffee Break con Pablo Sánchez

Fecha	13 de febrero de 2020
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de Moratalaz
Asistentes	18
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

En este Coffee Break vamos a compartir con Pablo Sánchez, en una tertulia acompañado de un café, su experiencia como emprendedor al frente de eThinking.

Pablo, se define como maratoniano, dedicado al *marketing* y la comunicación en constante evolución, con formación en derecho y publicidad, con un máster en *marketing* digital y máster en dirección comercial y *marketing*, con más de 20 años de experiencia en grandes empresas (Vocento, Planeta, Palabra). En la actualidad, socio fundador de eThinking, agencia de transformación de empresas a través de la comunicación y el *marketing* y fundador del colectivo de runners solidarios Drinkingrunner. Pablo nos contará su experiencia como profesional en cargos directivos en grandes empresas, como deportiva, docente y emprendedora al frente de eThinking como CEO- fundador, con el fin de motivar y estimular a las personas alojadas en el vivero y a las usuarias de la red de viveros de empresas del Ayuntamiento.



MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Programa Avanza:

- **Taller 7: Cómo conseguir clientes. Herramientas de comunicación**
- **Taller 8: Cómo vender y convencer**

Fecha	13 de febrero de 2020
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Taller
Organizador	Fundación Nantik Lum
Asistentes	19
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

El vivero de Vicálvaro acoge el Programa AVANZA, que incluye un curso de 12 talleres formativos enfocados a la puesta en marcha de tu propio negocio.

El objetivo de estos dos talleres se centra en el *marketing* y la comunicación de nuestro negocio, aprender a realizar una estrategia de comunicación, conocer las principales herramientas, y dar claves para convencer sobre nuestra idea de negocio.

Contenidos:

- Estrategia y herramientas de comunicación.
- Vender y convencer: *elevator pitch*.
- Experiencias emprendedoras.



MEMORIA ANUAL

Soft skills para la empleabilidad

Fecha	13 de febrero de 2020
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de San Blas
Asistentes	20
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

El mercado de trabajo está cambiando y hay que adaptarse y reinventarse para la nueva era. La empleabilidad pasa por desarrollar unas *soft skills* específicas que hagan que no te quedes fuera del mercado laboral.

- Objetivos: Dotar al oyente de las herramientas básicas que le hagan desarrollar una mejor empleabilidad y convertirse en un profesional de referencia en su sector.
- Programa: ¿Qué es la empleabilidad?, tendencias del mercado laboral del futuro, profesiones y carreras más demandadas, concepto de aptitud y actitud, concepto de talento encuentra tu propósito.
- Talento: ¿qué haces bien? Pasión: ¿qué te apasiona? Sentido: ¿qué te hace sentir bien? Desarrollo: ¿dónde estás ahora? Comunidad: ¿dónde está tu tribu? Claves de la mejora de la empleabilidad: autoconocimiento, conocerte a ti mismo es la clave para poder entender a los demás dinámica; rueda de la vida; marca personal: tu marca personal es la clave para hallar nuevas oportunidades.
- Dinámica: *elevator speech lifelong learning*, el aprendizaje a lo largo de toda la vida va a ser la clave para nuestra empleabilidad, y tu ¿cómo lo haces? Escalera de 8 pasos *networking*, necesitamos rodearnos de especialistas en nuestro sector, que nos inspiren y nos doten de conocimientos. ¿Quién sigues en redes? ¿Qué necesita el mercado laboral? diferencia entre *hard skills* y *soft skills*, laboratorio de competencias, que son las competencias, cuáles son las competencias más demandadas (7 competencias) como se mide cada una de las competencias. DAFO. LinkedIn: la herramienta clave para el futuro laboral.



MEMORIA ANUAL



Medición de satisfacción del cliente en personas emprendedoras, clave de posicionamiento

Fecha	14 de febrero de 2020
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Carabanchel
Asistentes	11
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Uno de los métodos para evaluar el éxito o fracaso de nuestro proyecto es medir la satisfacción de clientes (MSC), con el fin de hacer de nuestra relación con ellos un pilar para la negociación. Para llegar a conseguir unos resultados fiables del MSC, conoceremos las estrategias y los métodos específicos de cada sector, además de los mecanismos que podemos utilizar para establecer estrategias de relacionamiento con los clientes y aumentar la satisfacción del proceso comercial.

El programa está formado por varias partes, para lograr comprender los diversos mecanismos del MSC:

- ¿Por qué es importante la medición de satisfacción de clientes?
- Claves de la medición de satisfacción de clientes.
- Pasos para la construcción del instrumento.
- Población objetivo y medios para obtener la información.
- Aplicación del instrumento y obtención de KPI's.



MEMORIA ANUAL

Programa Avanza:

- **Taller 9: Viabilidad de mi negocio y fuentes de financiación**
- **Taller 10: Contabilidad y fiscalidad**

Fecha	14 de febrero de 2020
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Taller
Organizador	Fundación Nantik Lum
Asistentes	18
Público objetivo mayoritario	<i>Startups</i> y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

El vivero de Vicálvaro acoge el Programa AVANZA, que incluye un curso de 12 talleres formativos enfocados a la puesta en marcha de tu propio negocio.

El objetivo de estos dos talleres es conocer cuáles son los datos necesarios para determinar la viabilidad de nuestro plan de empresa, aprender a trabajar con la herramienta económico-financiera. Se explicarán las principales fuentes de financiación a las que podemos acceder tanto tradicionales como alternativas y la parte contable y fiscal del negocio.

Contenidos:

- Viabilidad de mi negocio.
- Herramienta económico-financiera.
- Fuentes de financiación.
- Contabilidad y fiscalidad.

MEMORIA ANUAL

Programa Avanza:

- **Taller 11: Economía social**
- **Taller 12: Cambio de permisos**

Fecha	17 de febrero de 2020
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Taller
Organizador	Fundación Nantik Lum
Asistentes	4
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

El vivero de Vicálvaro acoge el Programa AVANZA, que incluye un programa de 12 talleres formativos enfocados a la puesta en marcha de tu propio negocio.

El objetivo de estos dos talleres es trabajar conceptos introductorios al emprendimiento en la Economía social, así como conocer los trámites necesarios para la obtención del permiso de trabajo por cuenta propia para personas inmigrantes.

Contenidos:

- Principios y valores de la Economía Social. Panorama en nuestro país.
- Ley 5/2011 de Economía Social.
- Principales formas jurídicas de la Economía Social (cooperativas, sociedades laborales, empresas de inserción).
- Requisitos y trámites necesarios para la obtención del permiso de trabajo por cuenta propia para personas inmigrantes. Modificación del permiso de trabajo por cuenta ajena.

MEMORIA

Coffee Break con Federico Sainz de Robles

Fecha	18 de febrero de 2020
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de Villaverde
Asistentes	15
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

En este Coffee Break contaremos con Federico Sainz de Robles, fundador de SEPIIA, proyecto ganador de los premios MAD+ 2019. SEPIIA es una empresa de productos textiles sostenibles, apostaron por tecnología en la industria textil y han conseguido que sus prendas necesiten un 70% menos de lavado, son antimanchas y fabricadas en España.

Federico es ingeniero técnico en diseño industrial por la UPV (Universidad Politécnica de Valencia), diseñador de moda por el IED (Instituto Europeo de Diseño) y máster en nuevas tecnologías textiles por AITEX (Instituto Tecnológico Textil) junto con la Universidad CEU Cardenal Herrera, con más de 10 años de experiencia en el sector.

SEPIIA realiza prendas de vestir de uso diario, funcionales y sostenibles, desarrolla su propia tecnología textil con el apoyo de institutos tecnológicos, centros de investigación y su red de proveedores, obteniendo prendas que aportan máximo confort y bienestar al usuario, requiriendo menos cuidado y generando un mínimo impacto medioambiental.



MEMORIA



MEMORIA ANUAL

Cómo mejorar la comunicación entre el emprendedor y el cliente

Fecha	19 de febrero de 2020
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Moratalaz
Asistentes	11
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Es una actividad teórico práctica, donde a través de técnicas y herramientas se va a poner en contexto qué es la comunicación y observar cómo nos estamos comunicando con los clientes.

¿Qué es más importante el cliente o responder un mensaje? ¿Cómo podemos mejorar la comunicación entre cliente y prestador de servicio? ¿Qué factores internos y externos influyen en la comunicación? ¿Dónde vamos?

Objetivos:

- Poner en contexto que es la comunicación y observar cómo nos estamos comunicando con los clientes.
- Determinar qué factores están influyendo en nuestra comunicación.
- Compartir unas herramientas sencillas para mejorar nuestra comunicación profesional en el día a día.

Contenido:

- Definir que es la comunicación, los factores que intervienen en la comunicación y cuáles de ellos afectan mi comunicación con el cliente.
- Realizaremos un breve test y roll play, para determinar nuestro grado de escucha.
- Diferencia entre empatía vs simpatía.
- Recomendaciones finales.



MEMORIA ANUAL



First dates o cómo seducir a tu cliente con el marketing de contenidos

Fecha	19 de febrero de 2020
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Puente de Vallecas
Asistentes	27
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Objetivo: sólo a través del contenido llegarás a enamorar a tu público objetivo y que no sólo se convierta en tu cliente si no también en un embajador de tu marca. Este curso te enseñará a elaborar estrategias de contenido para conseguir oportunidades de venta y nuevos clientes aprovechando las nuevas maneras de comunicarse, los nuevos formatos y los distintos dispositivos. Descubrirás porqué el *marketing* de contenidos se ha convertido en la nueva manera de conseguir clientes y de fidelizarlos con tu marca.

Aprenderás a desarrollar una estrategia de contenidos conociendo los elementos que la componen:

- Mercado y posicionamiento. Analizar la imagen que ocupa nuestra marca, producto y empresa en la mente del consumidor. La percepción que tiene el consumidor de nuestra marca de forma individual y respecto a la competencia.
- Target, territorios y activos digitales. Identificar aquellas temáticas que nuestro público objetivo identifica con nuestros valores de marca y cuáles son los mejores medios para transmitirlos y comunicarlos.
- Puntos de contacto y propuesta de valor. Identificar aquellos puntos de contacto en nuestro modelo de negocio que sirven de base a nuestro público objetivo para elaborar juicios sobre nuestra marca y su percepción de valor.
- Objetivos de proyecto y de negocio. Alinear las oportunidades detectadas con la estrategia de negocio y definir objetivos específicos, medibles, alcanzables, relevantes y para un espacio de tiempo concreto (SMART)
- Consumidores clave y estrategia de contenidos. Definir nuestra audiencia, así como los canales, el estilo editorial, el lenguaje, el formato y los mensajes que cumplan los objetivos que hemos definido.
- Embudo de conversión y plan de acción. Definir los objetivos específicos de cada fase de conversión, así como las acciones a desarrollar, los medios a utilizar, el calendario y las métricas a considerar.
- Creación de contenidos y distribución. Desarrollar los contenidos definidos en el plan de acción, despliegue de campañas y herramientas de monitorización.
- A/B Tests y Mejora Continua. Realización de pruebas de usabilidad, análisis de métricas, optimización de performance y activación de planes de contingencia.
- Formación y Herramientas. Desarrollar las capacidades del equipo así como capacitarlos en el uso de herramientas de automatización y control.

MEMORIA ANUAL

Visita del IES Duque de Rivas

Fecha	19 de febrero de 2020
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Visita educativa
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	21
Público objetivo mayoritario	Estudiantes
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #eventos

Descripción:

21 estudiantes del curso superior de Enseñanza de Animación Sociodeportivas TESEAS, del módulo Empresas e Iniciativas Emprendedoras, visitaron el vivero de Vicálvaro, conociendo las instalaciones y los servicios que ofrece a los jóvenes emprendedores.

Cómo gestionar una empresa en un entorno de crisis

Fecha	20 de febrero de 2020
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	4
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

En esta jornada formativa se realizará un repaso de los principales riesgos a los que está expuesto un empresario, mediante la exposición de casos prácticos.

El empresario, en más de una ocasión, tendrá que enfrentarse a la crisis del sector en el cual está inserto o la de su propio modelo de negocio. En ese contexto, se hace imprescindible que el empresario conozca todos los riesgos a los que se expone y sepa cómo gestionarlos en un entorno de crisis, donde su patrimonio personal está en juego.

Objetivo: que el empresario tome conciencia de las responsabilidades que asume y cómo gestionarlos en un entorno de crisis.

Programa:

- Parte I: Análisis de la financiación de la empresa.
La financiación con entidades financieras y sus riesgos. Casos prácticos: Tipología de financiación según los modelos de negocio. Riesgos de la financiación mediante impuestos. Casos prácticos: Consecuencias de la financiación mediante impuestos para autónomos y empresas.
Análisis de la responsabilidad personal del administrador de la empresa. Casos prácticos: Alcance de la responsabilidad del administrador según tipo de endeudamiento de la empresa.
- Parte II: Soluciones a la crisis de la empresa
Consecuencias del incumplimiento de obligaciones con la Agencia Tributaria, la Tesorería General de la Seguridad Social y el Registro Mercantil. Casos prácticos de empresas en riesgo de crisis. (Aquí se vería el tema del análisis de la responsabilidad del Administrador con respecto a deudas de la empresa con la HP y TGSS). La quiebra de la empresa como solución ordenada de la crisis de esta. Consecuencias de la quiebra de la empresa para el administrador. La “Segunda Oportunidad” como solución para las personas físicas Soluciones para autónomos y administradores.

Visita de la Universidad Europea de Madrid

Fecha	20 de febrero de 2020
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Visita educativa
Organizador	Vivero de Puente de Vallecas
Asistentes	14
Público objetivo mayoritario	Estudiantes
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #eventos

Descripción:

Actividad para estudiantes de la Universidad Europea de primer curso de ADE, 14 alumnos visitan las instalaciones del vivero.

Es una actividad dirigida a jóvenes que quieran crear su propia empresa y tener la experiencia de emprender en los viveros de empresas.

MEMORIA

Coffee Break con Gina Porcar

Fecha	21 de febrero de 2020
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de San Blas
Asistentes	6
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

En este Coffee Break contaremos con la experiencia de Gina Porcar Domenech, CEO de Parallele Moda Publicidad SL.

Gina lleva más de 30 años ligada al mundo de la moda organizando eventos y como agencia de modelos. Fue presidenta de la Asociación de Agencias de Modelos de España durante 6 años. Ha sido CEO de su empresa Parallele Moda Publicidad S.L. desde el 2002 participando en decenas de pasarelas y desfiles y ferias, organizando eventos para firmas, autores, diseñadores y marcas. En los últimos años reorienta su actividad hacia la moda, pero utilizando otros medios como es la televisión buscando enriquecer su experiencia.



MEMORIA ANUAL

Visita guiada: Agencia para el Empleo

Fecha	21 de febrero de 2020
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Visita
Organizador	Vivero de Carabanchel
Asistentes	22
Público objetivo mayoritario	Ciudadanía
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #eventos

Descripción:

Visita guiada del personal de la Agencia para el Empleo del Ayuntamiento de Madrid.



Empresario individual y sociedades mercantiles: obligaciones fiscales

Fecha	25 de febrero de 2020
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	37
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Explicaremos las diferencias y analogías entre empresario individual y sociedad mercantil, con especial orientación al ámbito tributario, proporcionando a los asistentes información sobre las obligaciones fiscales de las que han de ser conscientes en el desarrollo de su actividad empresarial.

Objetivo: proporcionar al empresario una idea clara de cuál de las dos figuras se ajusta más al tipo de actividad que pretende desempeñar o que ya esté llevando a cabo y de las obligaciones que debe cumplir en materia de facturación, documentación, declaraciones tributarias, etc.

Programa:

- Empresario individual y sociedad mercantil: concepto, diferencias y analogías.
- Obligaciones de facturación.
- Obligaciones tributarias: declaraciones que han de presentarse y plazo de presentación.
- Responsabilidades derivadas del incumplimiento de obligaciones tributarias.

MEMORIA ANUAL

Coffee break con Darío Méndez

Fecha	26 de febrero de 2020
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de Carabanchel
Asistentes	18
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

Para este Coffee Break contamos con Darío Méndez, co-fundador de "El Tenedor", emprendedor con más de 12 años de experiencia e inversor y asesor de diversas *startups*.

Actualmente Darío es el director de la parte B2B de "El Tenedor" en España, donde realiza y desarrolla la digitalización comercial de la empresa, la puesta en marcha y la gestión de las cuentas de restaurantes. Además, actúa como inversor en proyectos de emprendimiento y como asesor de diversas *startups*, a las cuales les da su consejo como experto en el tema.



MEMORIA ANUAL

Visita del colegio Santa María del Pilar

Fecha	26 de febrero de 2020
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Visita educativa
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	40
Público objetivo mayoritario	Estudiantes
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #eventos

Descripción:

40 estudiantes de 4º de la ESO del Colegio Santa María del Pilar visitan el vivero, la finalidad de esta actividad es que conozcan el funcionamiento del vivero, las posibilidades de autoempleo y emprendimiento.

MEMORIA ANUAL

Fomento del emprendimiento

Fecha	27 de febrero de 2020
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de Moratalaz
Asistentes	10
Público objetivo mayoritario	Estudiantes
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Es una actividad donde se emplea un lenguaje sencillo y cercano, la metodología es teórica, práctica, dinámica y participativa.

Objetivo: potenciar el espíritu emprendedor y estimular la incorporación al mercado laboral, como promotor de una idea de negocio.

Contenido:

- Emprendimiento como alternativa laboral.
- Idea proyecto.
- Recursos.



MEMORIA ANUAL

Networking en el vivero de Vicálvaro

Fecha	28 de febrero de 2020
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Evento
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	18
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

Encuentro entre las personas emprendedoras alojadas en los despachos o espacios de *coworking* del vivero de empresas que busca crear y aumentar su red de contactos.

Objetivos:

- Conocer a personas y organizaciones. Podemos presentarnos a otros profesionales y empresas. Podemos conocer la experiencia, los intereses o las aficiones de otras personas.
- Dar a conocer productos y servicios. Supone una buena ocasión para hablar acerca de nuestra actividad profesional y aquellos bienes o servicios que forman parte de ella.
- Ampliar la cartera de clientes u otros grupos de interés. Lograr una comunicación más estrecha, permitirá transmitir mejor nuestro cometido, necesidades, propuesta de valor, etc.,
- Entender mejor el mercado: Saber en qué se encuentran inmersos nuestros competidores o cuáles son las últimas tendencias.
- Descubrir oportunidades de negocio: conocer y dialogar con otras personas, permite compartir buenas prácticas e identificar claves en la colaboración.

Reglamento Europeo y Ley Orgánica de Protección de Datos Personales y Garantía de los Derechos Digitales

Fecha	3 de marzo de 2020
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	20
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Entender y comprender el nuevo Reglamento Europeo y Ley Orgánica de Protección de Datos y Garantía de Derechos Digitales. Se pretende dar a conocer el Reglamento Europeo, la Ley Orgánica de Protección de Datos y Garantía de Derechos Digitales, del 5 diciembre de 2018. Para ello se repasarán los antecedentes, la terminología y los principios para obtener un entendimiento más profundo y global de la nueva legislación.

Objetivo: comprender y entender el reglamento europeo, la ley orgánica y garantía de los derechos digitales.

Programa:

- Explicación general de los antecedentes de la Ley Orgánica, garantía de derechos digitales y del Reglamento Europeo de Protección de Datos.
- Explicación de la nueva LOPD, GDD Y RGPD.
- Consideraciones generales sobre los cambios que traerán las nuevas normas.
- Consideraciones particulares de dichos cambios.
- Ruegos y preguntas.

MEMORIA ANUAL

Instagram training. Dispara la visibilidad de tu negocio

Fecha	4 de marzo de 2020
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Moratalaz
Asistentes	23
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Taller teórico-práctico, que ayudará a las personas participantes a triunfar dentro de esta red social. A través de los contenidos impartidos conseguirás aumentar tu comunidad; tus interacciones y sobre todo aumentar tus ventas *online*.

Objetivos:

- Que las personas participantes salgan del taller con los conocimientos necesarios para optimizar y realizar cambios en el perfil de su marca de Instagram
- Se obtendrán conocimientos en la aplicación práctica de estrategias orientadas al aumento de su comunidad en Instagram, a generar un mayor *engagement* con su público objetivo y a lograr conversaciones efectivas
- Lograr manejar la aplicación y sus distintas utilidades a un nivel más avanzado
- El uso efectivo de herramientas y aplicaciones que contribuyan a mejorar la calidad de los contenidos a publicar en la red social.
- Adquirir conocimientos básicos sobre el análisis de estadísticas (actividad, contenido y audiencia)



MEMORIA



MEMORIA ANUAL

Networking en el vivero de Puente de Vallecas

Fecha	4 de marzo de 2020
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Evento
Organizador	Vivero de Puente de Vallecas
Asistentes	15
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

Encuentro entre las personas emprendedoras alojadas en los despachos o espacios de *coworking* del vivero de empresas que busca crear y aumentar su red de contactos.

Objetivos:

- Conocer a personas y organizaciones. Podemos presentarnos a otros profesionales y empresas. Podemos conocer la experiencia, los intereses o las aficiones de otras personas.
- Dar a conocer productos y servicios. Supone una buena ocasión para hablar acerca de nuestra actividad profesional y aquellos bienes o servicios que forman parte de ella.
- Ampliar la cartera de clientes u otros grupos de interés. Lograr una comunicación más estrecha, permitirá transmitir mejor nuestro cometido, necesidades, propuesta de valor, etc.,
- Entender mejor el mercado: Saber en qué se encuentran inmersos nuestros competidores o cuáles son las últimas tendencias.
- Descubrir oportunidades de negocio: conocer y dialogar con otras personas, permite compartir buenas prácticas e identificar claves en la colaboración.

MEMORIA ANUAL

¿Cómo afecta a mi empresa el Esquema Nacional de Seguridad?

Fecha	5 de marzo de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de San Blas
Asistentes	8
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

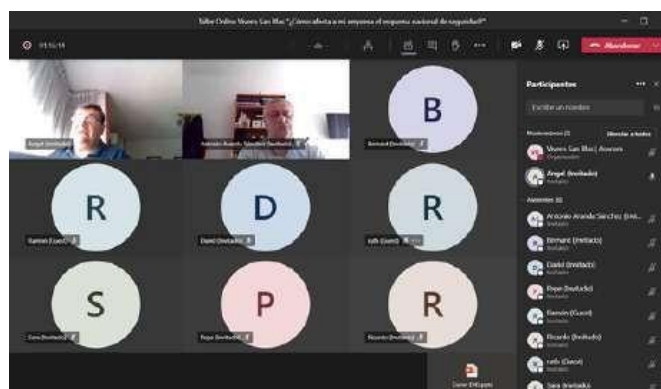
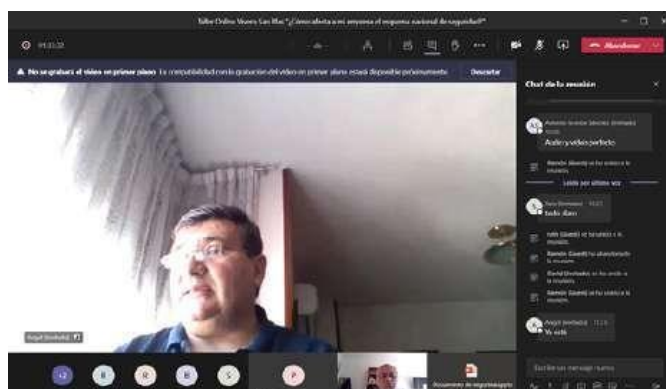
Descripción:

La normativa del Esquema Nacional de Seguridad (ENS) y su relación con la protección de datos y el funcionamiento y procedimientos y política de garantía de seguridad para administraciones públicas y empresas que utilizan medios electrónicos.

Programa: ¿Qué es el ENS? y su relación con la protección de datos, los principios básicos a tener en cuenta en las decisiones en materia de seguridad, los requisitos mínimos que permitan una protección adecuada de la información, la categorización de los sistemas para la adopción de medidas de seguridad proporcionales a la naturaleza de la información, del sistema y de los servicios a proteger y a los riesgos a que están expuestos, las medidas de seguridad organizadas en: marco organizativo, marco operacional y medidas de protección, la auditoría de la seguridad que verifique el cumplimiento del Esquema Nacional de Seguridad.

Objetivos:

- Dar a conocer una normativa que afecta actualmente a las pymes y será obligada en un futuro próximo, dar a conocer a las pymes la importancia de cumplir una serie de protocolos de seguridad imprescindibles en el mercado digital, convencer a las pymes que cumplir los protocolos de seguridad que mejoran el funcionamiento interno y los servicios que ofrecen a sus clientes.



LSSICE: la ley que regula internet y el comercio electrónico

Fecha	6 de marzo de 2020
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Villaverde
Asistentes	8
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Aplicación práctica de la LSSICE, la ley que regula internet y el comercio electrónico.

Se abordarán los llamados servicios de la sociedad de información y cómo afectan éstos a los usuarios finales. Se contemplarán ciertos aspectos de estos servicios como los requisitos informativos de una página web, el envío de comunicaciones comerciales y la contratación electrónica.

La finalidad es que la persona que tenga una página web y, en especial que preste comercio electrónico, tenga conocimientos de sus derechos y obligaciones.

MEMORIA

Networking en el vivero de Villaverde

Fecha	9 de marzo de 2020
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Evento
Organizador	Vivero de Villaverde
Asistentes	9
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

Encuentro entre las personas emprendedoras alojadas en los despachos o espacios de *coworking* del vivero de empresas que busca crear y aumentar su red de contactos.

Objetivos:

- Conocer a personas y organizaciones. Podemos presentarnos a otros profesionales y empresas. Podemos conocer la experiencia, los intereses o las aficiones de otras personas.
- Dar a conocer productos y servicios. Supone una buena ocasión para hablar acerca de nuestra actividad profesional y aquellos bienes o servicios que forman parte de ella.
- Ampliar la cartera de clientes u otros grupos de interés. Lograr una comunicación más estrecha, permitirá transmitir mejor nuestro cometido, necesidades, propuesta de valor, etc.,
- Entender mejor el mercado: Saber en qué se encuentran inmersos nuestros competidores o cuáles son las últimas tendencias.
- Descubrir oportunidades de negocio: conocer y dialogar con otras personas, permite compartir buenas prácticas e identificar claves en la colaboración.



Emprender con una patente: cómo sacar partido de la propiedad industrial

Fecha	10 de marzo de 2020
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Puente de Vallecas
Asistentes	10
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

En este curso descubrirás para qué sirve una patente y cómo la propiedad industrial puede ser un motor que canalice la innovación de una empresa. Además descubrirás las figuras de la propiedad industrial (patentes, diseños, marcas...); aprenderás nociones básicas de protección de la propiedad industrial y las diferencias entre protección e infracción; entenderás la importancia de cuidar el campo de la propiedad industrial desde el inicio, ya seas grande o pequeño.

Trabajaremos un poco como si fuéramos gestores de una cartera de patentes. Veremos casos de éxito de empresas que han basado su estrategia comercial en las patentes. Introduciremos los primeros pasos para tener un pequeño departamento de IP. Por supuesto, responderemos a todas las preguntas y dudas que puedan surgir en este ámbito.

- Descubrirás las figuras de la propiedad industrial (patentes, diseños, marcas...)
- Aprenderás nociones básicas de protección de la propiedad industrial, diferencias entre protección e infracción
- Entenderás la importancia de cuidar el campo de la propiedad industrial desde el inicio, ya seas grande o pequeño.
- Trabajaremos un poco como si fuéramos gestores de una cartera de patentes.
- Veremos casos de éxito de empresas que han basado su estrategia comercial en las patentes.
- Introduciremos los primeros pasos para tener un pequeño departamento de IP.
- Por supuesto, responderemos a todas las preguntas y dudas que puedan surgir en este ámbito

Objetivo: descubrir para qué sirve una patente y cómo la propiedad industrial puede ser un motor que canalice la innovación de una empresa.

MEMORIA ANUAL

Excel para emprendedores

Fecha	10 de marzo de 2020
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	34
Público objetivo mayoritario	<i>Startups</i> y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Excel es una fantástica herramienta para realizar operaciones matemáticas de manera sencilla y rápida. Es importante formarse en Excel cuando estamos emprendiendo un negocio.

Para que un negocio triunfe es necesario gestionarlo de manera eficiente y saber hacer bien las cosas. El emprendedor tiene que ser constante y analizar todo tipo de datos para determinar si el camino a seguir es el indicado.

Para gestionar la empresa emergente de manera profesional podemos usar Excel. Su uso está extendido entre profesionales y particulares que necesitan realizar operaciones concretas en su día a día.

MEMORIA ANUAL

Visita de la Universidad Autónoma de Madrid

Fecha	10 de marzo de 2020
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Visita educativa
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	43
Público objetivo mayoritario	Estudiantes
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #eventos

Descripción:

El vivero de Vicálvaro recibe la visita de 43 alumnos de la Universidad Autónoma de Madrid (UAM).

El objetivo es la divulgación de la visión emprendedora y captación de emprendedores y la formación de redes en la comunidad educativa.



Business plan e importancia de la planificación financiera en tu negocio

Fecha	11 de marzo de 2020
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de San Blas
Asistentes	12
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion #financiacion

Descripción:

Presentación de modelo de gestión para los emprendedores, basado en control de gestión, planificación financiera y tesorería para poder gestionar el día a día del negocio y obtener mejores resultados.

Objetivo: que los emprendedores sean capaces de conocer las herramientas con las que poder gestionar su negocio y tener unos mínimos conocimientos financieros y de gestión.

Programa:

- Cómo realizar un *business plan*.
- Qué es un *budget* y cómo construirlo.
- Forecast y herramientas de revisión mensual, trimestral y anual.
- Cómo aprender a funcionar con unos objetivos y revisión de estos.
- Planteamiento del negocio en base a los objetivos marcados, siendo capaz de explicar las directrices para gestionar el negocio.

MEMORIA ANUAL

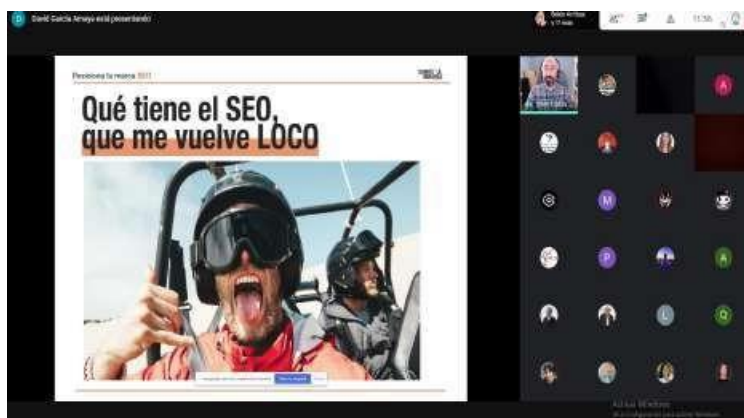
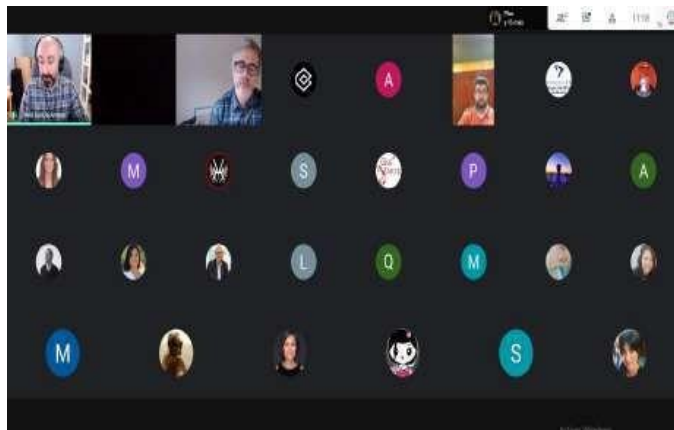
Branding & marketing

Fecha	12 de marzo de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Villaverde
Asistentes	40
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Se pretende conocer todas las herramientas y canales del ecosistema digital para tener una base de conocimientos sobre el *marketing online*, una necesidad para todos los que quieran transmitir sus mensajes de la manera más adecuada y precisa. Este curso servirá para:

- Consolidar una marca con la que potenciar tu proyecto empresarial.
- Desarrollar un modelo de negocio adecuado a tu público objetivo, la competencia y el mercado.
- Conocer las herramientas que te permitan desarrollar un plan de *marketing*.
- Aprender a gestionar los canales de Social Media adecuados para el proyecto.
- Posicionarte en los buscadores mediante técnicas SEO.
- Crear, optimizar y gestionar tu propia tienda *online*.



MEMORIA ANUAL

Fundamentos de *lean startup* (I edición)

Fecha	17 de marzo de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Aula Emprende
Asistentes	125
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

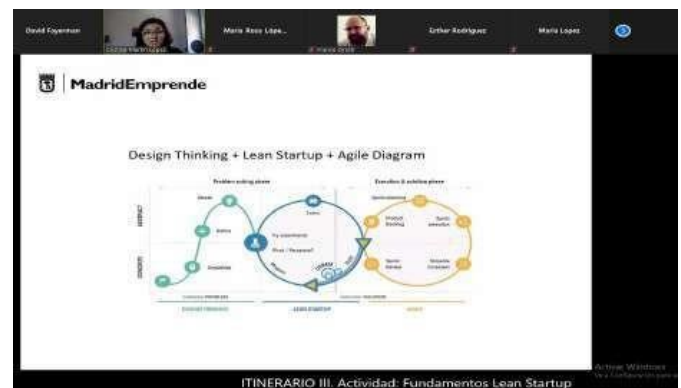
Descripción:

Actividad formativa virtual tutorizada que se imparte en nuestra plataforma virtual "Aula Emprende". Orientado a conocer y poner en práctica la metodología *lean startup* para encontrar el mercado objetivo, evaluar con clientes potenciales si la idea es una buena oportunidad, y potenciar la innovación y creatividad en los negocios.

Objetivo: conocer y poner en práctica la metodología *lean startup* para encontrar el mercado objetivo, evaluar con clientes potenciales si la idea es una buena oportunidad, y potenciar la innovación y creatividad en los negocios.

Contenidos:

- Desarrollo de negocio centrado en el cliente, saber quién es y por qué te va a comprar.
- El modelo de negocio.
- El mercado y la competencia.
- Propuesta de valor.
- Conocer a tus clientes.
- Análisis problema- solución.
- Creación de prototipos y experimentos para testar las hipótesis más críticas.
- Pivotar o continuar.
- Lanzamiento y estrategia de *marketing*.
- Embudo de conversión.
- Crecimiento. Métricas.
- Herramientas, ejemplos y casos prácticos.



Herramientas de productividad empresarial, plan estratégico y control de la gestión empresarial

Fecha	17 de marzo de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Carabanchel
Asistentes	18
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

La planificación es el proceso que tiene como fin focalizar todos los esfuerzos y recursos de la empresa, para lograr alcanzar las metas establecidas, acto fundamental para el éxito de nuestro negocio. Para formalizar esta planificación y hacerla efectiva, durante el curso veremos diferentes aspectos repartidos en diferentes categorías:

- Principios rectores: visión, misión y valores.
- Construcción de la matriz "dofa" de la empresa, importancia y cruces de información.
- Situación del mercado: Posición competitiva de la empresa: valor y tamaño del mercado. Mi participación en el mercado. Estimaciones en el desarrollo del mercado. Oportunidades: De corto plazo. De mediano y largo plazo. Metas y proyecciones de crecimiento acordes con la visión y misión de la empresa: corto, mediano y largo plazo. Tácticas: de crecimiento / de inversión. Estratégicas: de posicionamiento / de rentabilidad.
- Establecimiento de estrategias competitivas de crecimiento. Dirección y control de gestión. Logística (manufactura y gestión de costes). Mercadeo y Ventas (comunicaciones).
- Plan de acción: objetivos. Acciones concretas. Plazos de cumplimiento. Supervisión, evaluación y control de cumplimiento. Desviaciones estratégicas. Evaluación y elaboración de nuevos planes.
- Identificación y establecimiento de indicadores de gestión. Tácticos / volumen, facturación, distribución numérica / ponderada. Estratégicos / participación de mercado / centimetrage.



Modelo canvas

Fecha	17 de marzo de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	68
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Tanto si ya tienes tu empresa, como si eres emprendedor o estás pensando en lanzar tu idea de negocio al mercado, una de las primeras directrices que se te marcan son el plan de empresa. Sin embargo, este no debería de empezarse hasta tener muchísimos más datos e, incluso en determinadas circunstancias, una vez iniciado y probado nuestro proyecto.

En este curso aprenderás el *Business Model Canvas*, una herramienta para el desarrollo de nuevos modelos de negocio. Se trata de un gráfico visual con elementos, que describen la propuesta de producto/servicio de la empresa, la infraestructura, los clientes y las finanzas.

Posiciona a tu marca utilizando los nueve elementos que componen el *Business Model Canvas*. Conoce la utilidad de este modelo de negocios para *startups* que deseen profesionalizar su marca como influenciadores o desarrolladores de un producto o servicios. El *Business Model Canvas* permite tener una mayor claridad en cómo estudiar al público objetivo, definir qué le ofrece su producto o servicio al mercado, cómo venderlo y obtener ingresos

Programa:

- Introducción al *Business Model Canvas*.
- Aplicación del plan de empresa. 3 Definición de plan de negocio.
- El *Business Model Canvas* revisado.
- ¿Cómo utilizar el lienzo *Business Canvas*?
- Ejemplos de *Business Model Canvas*.

Herramientas de ventas para no vendedores

Fecha	19 de marzo de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Carabanchel
Asistentes	47
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Al comenzar a emprender, todos pensamos que nuestro producto es el mejor. Debemos de tener cuidado al plantearnos esto, ya que puede generarnos serios problemas.

Cada empresario piensa que su producto es el mejor del mercado, que no existe otro como el suyo, que los demás tienen ABC inconvenientes, etc. Posiblemente deba ser así, hasta cierto punto.

Objetivo:

- Compartir herramientas claves de ventas para el crecimiento de tu empresa y den respuesta a las inquietudes de los participantes, tales como:
- Si tengo el mejor producto ¿por qué no se vende?
- ¿Cómo puedo ayudar a incrementar las ventas de mi empresa?
- ¿Por qué es necesario el apoyo al 100% del equipo comercial?
- ¿Cómo podemos vender más en un mercado altamente competitivo y tecnificado? Programa:
- Los valores de hoy
- El cliente del siglo XXI
- Empoderamiento personal
- Herramientas de motivación y compromiso organizacional
- La configuración de las pymes y para las ventas: Organización de apoyo.
- La venta moderna y un concepto diferente
- Técnicas básicas para la Venta de productos – proyectos – ideas: Convencimiento. El poder de las palabras y del silencio. La escucha activa. Definición y manejo de objeciones y más.

MEMORIA ANUAL

Programa Avanza:

- **Taller 9: Viabilidad de mi negocio y fuentes de financiación**
- **Taller 10: contabilidad y fiscalidad**

Fecha	20 de marzo de 2020
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Taller
Organizador	Fundación Nantik Lum
Asistentes	18
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

El vivero de Carabanchel acoge estos talleres del programa AVANZA.

El objetivo de estos dos talleres es conocer cuáles son los datos necesarios para determinar la viabilidad de nuestro plan de empresa, aprender a trabajar con la herramienta económico-financiera. Se explicarán las principales fuentes de financiación a las que podemos acceder tanto tradicionales como alternativas y la parte contable y fiscal del negocio.

Contenidos:

- Viabilidad de mi negocio.
- Herramienta económico-financiera.
- Fuentes de financiación.
- Contabilidad y fiscalidad.



Itinerario I: Habilidades para mujeres emprendedoras

Fecha	24 de marzo de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Subdirección General de Emprendimiento
Asistentes	39
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Este evento forma parte de los Itinerarios Formativos, actividad "Habilidades para mujeres emprendedoras", que se desarrolló *online* a través de Aula Emprende en 2 sesiones: 24 y 25 de marzo.

Enfocado a identificar competencias de autoliderazgo y utilizar herramientas para reducir la renuncia de mujeres a emprender, superar las razones culturales y la mayor aversión al riesgo. Diseño y refuerzo de estrategias de acción y mejora de habilidades con el objetivo de crear un impacto de género positivo entre emprendedoras. Se compondrá de dos jornadas por edición en las que desarrollar contenidos teóricos y prácticos dirigidos a potenciar las habilidades y la motivación necesarias en mujeres emprendedoras.

Objetivo: entender el ecosistema emprendedor, las posibilidades de emprender desde la óptica de la mujer y conocer las barreras más habituales a las que se enfrenta.

Contenidos:

- Empoderamiento de la mujer en el ecosistema emprendedor.
- Liderazgo y gestión emprendedora.
- Retos y desafíos para emprender.
- Razones culturales y aversión al riesgo.
- Gestión del cambio personal y profesional.
- Refuerzo de habilidades comerciales y estrategias de venta.
- Nuevos modelos de venta.
- Definición de objetivos, diseño de estrategias de acción y mejora de un negocio.

MEMORIA ANUAL

Coffee Break con Marta Lobo

Fecha	25 de marzo de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de San Blas
Asistentes	8
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

Coffee Break con Marta Lobo CEO de C3X Customer Experience.

Marta es economista por la Universidad Complutense de Madrid, MBA (Master Business Administration) por el Instituto de Empresa y PDD (Programa de Desarrollo de Directivos) por IESE, Universidad de Navarra. Define su gran formación, el haber pertenecido a una familia empresarial, en la que el ADN te hace ser comprometido y apasionado por la labor empresarial.

Tras más de 25 años en el entorno corporativo como directivo en las áreas de Estrategia, *Marketing* y Relaciones Externas de empresas como Repsol, Gas Natural e Iberdrola, se embarcó en una iniciativa emprendedora hacia nuevas disciplinas en el ánimo de entender la transformación de los negocios, de los mercados y de la mente de los consumidores, llegando a crear C3X Customer Experience, creando una metodología enfocada a la estrategia en un escenario de innovación y evolución digital con visión de crecimiento y consecución de resultados. Incorporando la importancia de ofrecer propuestas de valor diferenciadoras, procesos eficientes y la vinculación emocional con los clientes en los sectores de energía, financiero, seguros, moda (textil, cosmética, accesorios y joyería), alimentación, hostelería y turismo.



Cómo fijar objetivos efectivos para personas emprendedoras y startups a través del coaching

Fecha	26 de marzo de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Villaverde
Asistentes	9
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Taller para aprender a fijar objetivos efectivos combinando la estructura SMART con técnicas de *coaching*, a través de una combinación de teoría y práctica.

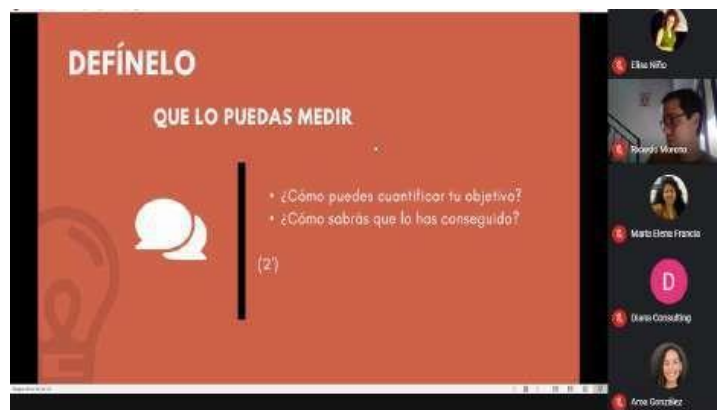
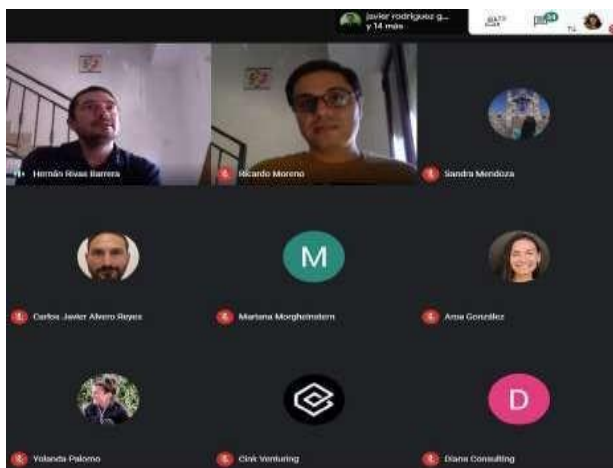
¿Para qué sirve plantearse objetivos? ¿Qué importancia tiene para un emprendedor o una *startup* definir con claridad las cosas que quiere conseguir? ¿Realmente nos creemos lo que nos proponemos?

El 70% de los fallos documentados en los proyectos está relacionado con una pobre definición de los objetivos. En este taller, que será eminentemente práctico, vamos a vivenciar a través de actividades (y alguna teoría) cómo establecer el mejor objetivo posible para nuestro emprendimiento, nuestro proyecto personal o nuestra *startup*.

Al concluir el taller, saldrás conociendo qué es lo que hay que tener para formular un objetivo efectivo, y habrás formulado tu propio objetivo personal o profesional siguiendo los pasos que te habremos propuesto.

Objetivo:

- Aprender a fijar objetivos efectivos combinando la estructura SMART con técnicas de *coaching*, respondiendo a la pregunta ¿qué y para quieres emprender?



Constitución del Consejo Municipal del Trabajo Autónomo (CMTA)

Fecha	30 de marzo de 2020
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Acto
Organizador	A.G. Economía, Innovación y Empleo
Asistentes	20
Público objetivo mayoritario	Ciudadanía
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #eventos #emblematico

Descripción:

Por Acuerdo de 29 de julio de 2019, el Pleno del Ayuntamiento de Madrid acordó, por unanimidad de sus miembros, que se llevara a cabo la creación del Consejo Municipal del Trabajo Autónomo de la Ciudad de Madrid, como órgano consultivo en el que promover el asesoramiento y diálogo en torno a todas las actuaciones que se estimen necesarias para el fomento e impulso de las políticas de desarrollo y promoción del trabajo autónomo en la ciudad de Madrid.

Por Decreto de 23 de marzo de 2020 del Alcalde, se creó el Consejo Municipal del Trabajo Autónomo (CMTA) como órgano colegiado de seguimiento y asesoramiento en materia de fomento e impulso de las políticas de desarrollo y promoción del trabajo autónomo.

Los autónomos y las microempresas son la modalidad empresarial predominante en todos los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), superando en España el porcentaje del 85% sobre el total.

La importancia del trabajo autónomo no se debe limitar únicamente a su gran contribución a la creación de empleo y consiguiente renta de trabajo, el trabajador autónomo también contribuye a la generación de nuevo tejido empresarial, motivos estos por los que debe ocupar un lugar destacado en las políticas de desarrollo y promoción del trabajo.

Por ello, la creación del CMTA se constituye como foro de interlocución y participación entre la Administración Pública y las principales asociaciones intersectoriales de autónomos, así como establecer su composición, funciones, organización y funcionamiento.



Desarrollo de marca personal

Fecha	31 de marzo de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Villaverde
Asistentes	8
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

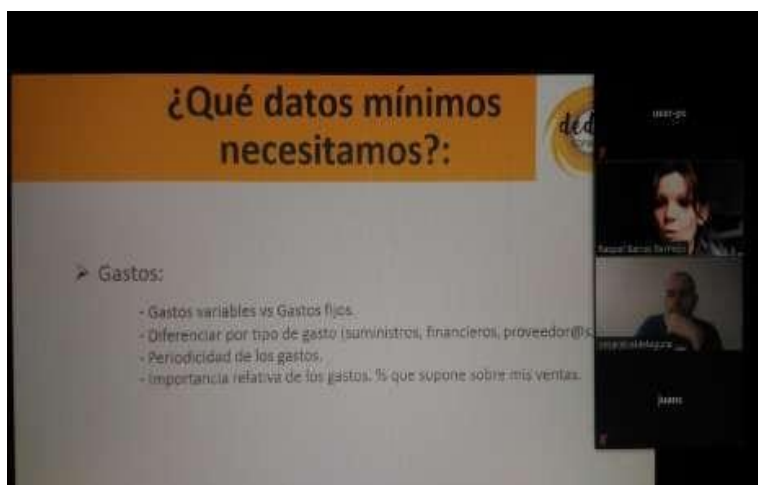
Descripción:

El objetivo es mostrar al participante aspectos generales de cómo construir una marca personal partiendo de la autenticidad, transparencia y visibilidad. Este curso nace con la idea de enseñar a cualquier persona a conocer qué es la marca personal (personal *branding*), cómo se gestiona, los beneficios de gestionarla y la identificación de los diferentes canales que existen para el desarrollo de ésta.

La marca personal es un concepto general para un tema particular, es decir, aunque existen unos pasos que deben cumplirse para poner en conciencia y valor, la gestión y configuración es netamente inherente a cada uno, todos somos distintos, por ende, nuestra marca personal es diferente.

Cada persona proyecta una imagen de sí misma sobre quién es, qué hace y cómo lo hace, y lo que se intenta con la aplicabilidad de la metodología es lograr el autoanálisis, el trabajo y la persistencia.

Objetivo: mostrar al participante aspectos generales de cómo construir una marca personal partiendo de la autenticidad, transparencia y visibilidad. Identificar aspectos que ayuden a resaltar los atributos personales, de forma tal que el autoconocimiento se fortalezca y así poder ampliar la base de oportunidades en el mundo laboral y empresarial.



MEMORIA

Itinerario I: Comunicación y *elevator pitch*

Fecha	31 de marzo de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Subdirección General de Emprendimiento
Asistentes	82
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Este evento forma parte de los Itinerarios Formativos, actividad "Comunicación y *elevator pitch*", que se desarrolló *online* a través de Aula Emprende en 2 sesiones: 31 de marzo y 1 de abril.


Para adquirir los conceptos básicos de oratoria y claves para utilizar la técnica de *elevator pitch* en la presentación de tu proyecto emprendedor o como argumento de ventas. Se realizarán tres jornadas en cada edición en la que desarrollarán los contenidos orientados a la puesta en práctica de la comunicación de un proyecto empresarial.

Objetivo: proporcionar las herramientas para elaborar y presentar un discurso orientado al público objetivo.

Contenidos:

- Construcción de un guion claro y efectivo. Orientación y utilización de hábitos verbales, gestuales, imagen, etc., para mejorar las capacidades de comunicación del emprendedor y la confianza en su expresión oral. Identificar técnicas eficaces para expresarnos con soltura y propiedad en público. Fórmulas de impacto. Ejercitar el control del miedo. La presentación. Improvisación y flexibilidad, esperar lo inesperado. Técnicas para atraer la atención de interlocutores y conseguir con éxito una cita o reunión.
- Concepto del *elevator pitch*. *Elevator pitch* en el emprendimiento. Preparación de una presentación efectiva y de los mensajes en función del público objetivo. Claves para realizar la preparación, diseño eficaz e información relevante relativa al proyecto que debe contener de una presentación. Diferentes técnicas de comunicación en función del tipo y del hilo argumental utilizado para el *elevator pitch*.
- Prácticas: elaboración del *elevator pitch* del negocio del alumnado y exposición de su *elevator pitch*.

MEMORIA

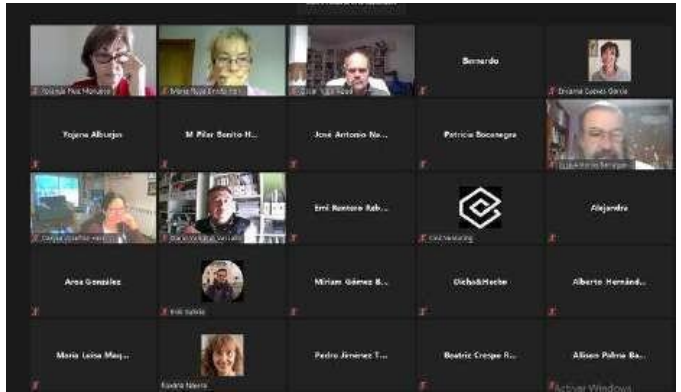


- Identifica la emoción principal a despertar y concéntrate en ella.
- Crea una experiencia sensorial con tus palabras. Ayuda a sentir su preocupación/problema o alegría, y a "tocar, sentir, oler, ver y degustar" lo que ofreces.

Ejemplos para evocar emociones con tus palabras:

- Curiosidad: ¿Qué pasaría si...?
- Intriga: ¿Sabías qué...?
- Inspiración: Imagina...
- Enfado: Cansado de pagar demasiado por...
- Deseo: ¿Quién más quiere...?

AYUDO + PÚBLICO OBJETIVO + PROBLEMA + RESULTADO + FINALIDAD + ACCIÓN
<p>¿Quién eres?, ¿qué haces?, ¿cómo eres útil?</p> <p>Hola, mi nombre es Pepo Pérez. Ayudo a</p>
<p>¿A quién?, ¿cuál es tu público objetivo?</p> <p>a jóvenes de 18 a 25 años</p>
<p>¿Qué problema solucionas?</p> <p>que no saben cómo encajar en el mercado laboral</p>
<p>¿Qué solución ofreces?</p> <p>a descubrir sus talentos y orientarlos hacia una profesión con demanda</p>
<p>¿Qué beneficio ofreces?</p> <p>para que puedan conseguir un empleo</p>
<p>Llama a la acción. ¿qué quieres que haga? ¿saber más?, ¿me dejas tu tarjeta?, ¿envío una propuesta?, ¿quedar?, ¿conoces a alguien al que le pueda interesar? etc. Si conoces a alguien al que le pueda interesar, por favor, dale mi tarjeta.</p>



MEMORIA ANUAL

Aprende *marketing online* y haz prosperar tu negocio

Fecha	1 de abril de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Villaverde
Asistentes	15
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Se darán a conocer las posibilidades que ofrece el *marketing online* y cómo aplicarlo a los diferentes negocios. Durante este taller aprenderemos qué es el *marketing online* y qué se necesita saber para aplicarlo a mi negocio. Se conocerá las posibilidades que ofrecen el *marketing online* y el vocabulario fundamental (CPC, impresiones, conversiones).

Se dará respuesta a:

- ¿Qué es el *marketing online*?
- ¿Para qué sirve?
- Se tratará sobre posicionamiento SEO, Google Ads, *email marketing*, publicidad en redes sociales.



Seguridad Social y prevención para el trabajador autónomo

Fecha	1 de abril de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Moratalaz
Asistentes	20
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

En este taller se van a exponer las prestaciones a las que un autónomo puede adherirse en el marco de actuación de las mutuas en materia de Seguridad Social, así como las prestaciones a las que tiene opción cuando dispone de trabajadores contratados a su cargo. Exposición y aclaración sobre las novedades jurídicas en el accidente de trabajo, las sentencias recientes al respecto, las novedades que ya están en vigor tras las reformas de la Ley 6/2017, de 24 de octubre y RDL 28/2018 de 28 de diciembre de Reforma Urgente del trabajo autónomo.

Objetivo: preparar al emprendedor para las gestiones de Seguridad Social.

Contenido:

- Cobertura obligatoria para autónomos:
 - Cobertura en contingencia común: afiliación, cotización, incapacidad temporal. Subsidio de riesgo para el embarazo y/o lactancia natural. Cuidado de menores
- Ampliación de la cobertura y prestaciones para autónomos:
 - Cobertura en contingencia profesional: accidente de trabajo y enfermedad profesional. Campo de aplicación. Concepto de accidente de trabajo, enfermedad profesional, accidente *in itinere*... Incapacidad permanente, LPNI, muerte y supervivencia. Prestación por cese de actividad. Ayudas sociales.
- Gestión de documentos, asesoramiento y cálculo de prestaciones.
- Coberturas y prestaciones para mis empleados.
- Novedades legislativas para autónomos:
 - Ley Reforma Urgente del Trabajador Autónomo: cotizaciones, gastos deducibles, bonificaciones, ...
- Prevención para trabajador autónomo:
 - Obligaciones de autónomo, obligaciones como empresario. Consultoría y asesoramiento técnico. Formación. Uso de herramientas "Autopreven-t".

MEMORIA ANUAL



Descubre lo que kanban y trello pueden hacer por ti

Fecha	2 de abril de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	74
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Comienza con las metodologías ágiles kanban y trello. Te proponemos estas dos herramientas que te permitirán organizar mejor tu tiempo y organizar tus tareas de una forma más eficiente.

Objetivo:

- Introducirse en el uso de metodologías ágiles.
- Aprender a gestionar tareas de una forma totalmente visual.
- Gestionar hacia qué enfocamos nuestra atención.
- Desarrollar destreza en la definición de tareas.

Programa:

- Metodología kanban. Fue desarrollada en Toyota por Taiichi Ohno a principios de los años 40 dentro del sistema de gestión de producción JIT (*just-in-time*).
- Analizaremos las ventajas y beneficios de kanban según recogió Anderson en su libro "Kanban: Successful Evolutionary Change for Your Technology Business"
- Características kanban. Kanban es una palabra japonesa que significa "tarjetas visuales" (Kan significa visual y Ban, tarjeta). El objetivo es gestionar de una manera visual como se van completando las tareas.
- Gestión de kanban con trello. Vamos a aplicar kanban con la herramienta trello que por su aspecto visual y su configuración resulta perfecta para poder aplicar esta metodología. Al ser una herramienta colaborativa, sirve tanto para desarrollo de proyectos propios o de grupo.

Herramientas de productividad empresarial, plan estratégico y control de la gestión empresarial

Fecha	2 de abril de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Carabanchel
Asistentes	20
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

La planificación es el proceso que tiene como fin focalizar todos los esfuerzos y recursos de la empresa, para lograr alcanzar las metas establecidas, acto fundamental para el éxito de nuestro negocio. Para formalizar esta planificación y hacerla efectiva, durante el curso veremos diferentes aspectos repartidos en diferentes categorías:

- Principios rectores: visión, misión y valores.
- Construcción de la matriz "dofa" de la empresa, importancia y cruces de información.
- Situación del mercado: Posición competitiva de la empresa: valor y tamaño del mercado. Mi participación en el mercado. Estimaciones en el desarrollo del mercado. Oportunidades: De corto plazo. De mediano y largo plazo. Metas y proyecciones de crecimiento acordes con la visión y misión de la empresa: corto, mediano y largo plazo. Tácticas: de crecimiento / de inversión. Estratégias: de posicionamiento / de rentabilidad.
- Establecimiento de estrategias competitivas de crecimiento. Dirección y control de gestión. Logística (manufactura y gestión de costes). Mercadeo y Ventas (comunicaciones).
- Plan de acción: objetivos. Acciones concretas. Plazos de cumplimiento. Supervisión, evaluación y control de cumplimiento. Desviaciones estratégicas. Evaluación y elaboración de nuevos planes.
- Identificación y establecimiento de indicadores de gestión. Tácticos / volumen, facturación, distribución numérica / ponderada. Estratégias / participación de mercado / centimetrage.

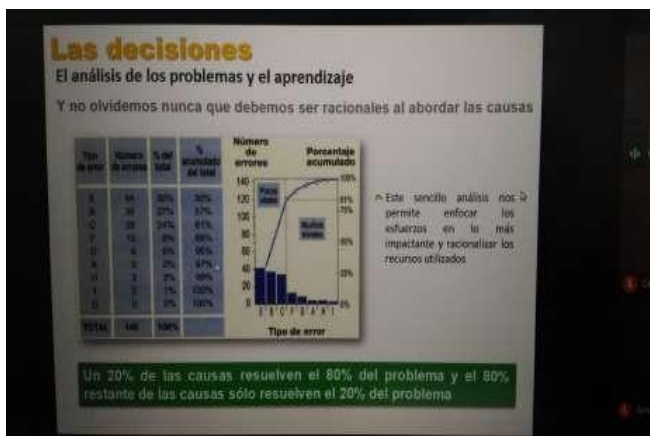
Técnicas para la toma de decisiones para personas emprendedoras

Fecha	3 de abril de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Villaverde
Asistentes	23
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

El objetivo es dotar a las personas emprendedoras con las competencias necesarias para tomar decisiones cotidianas con base en el análisis cuantitativo y cualitativo de escenarios y riesgos. Se facilitarán técnicas y herramientas cualitativas, cuantitativas, individuales y grupales, para la toma de decisiones dentro de los procesos de emprendimiento, asegurando un óptimo conocimiento y manejo de las variables que afectan la decisión, la incertidumbre y el riesgo. Son muchas y muy variadas las situaciones a las que se enfrenta una persona emprendedora desde que surge la idea del emprendimiento, en la etapa inicial y en el día a día de su gestión.

Durante esta acción formativa, la persona emprendedora adquirirá competencias con un foco muy práctico para poder aplicarlas en situaciones cotidianas dentro de su emprendimiento. Estas competencias no solo ayudan, de forma evidente, a su gestión operativa, también le aportan una visión analítica y objetiva de las situaciones, esencial para toda persona empresaria.

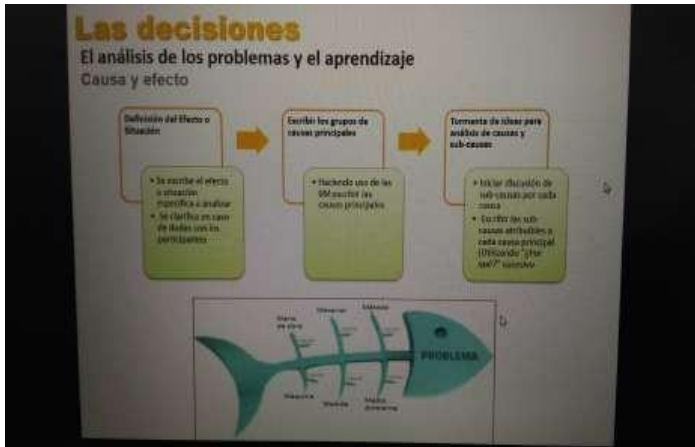


Las decisiones
El análisis de los problemas y el aprendizaje
Ejemplos de preguntas partiendo del modelo GRON

Goal	Reality
Options	Will

Participants: Hugo Pérez Boretti, Krystal Peña, David Baco de la Hoz

MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Cómo resolver conflictos en 6 pasos

Fecha	6 de abril de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Villaverde
Asistentes	27
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Se presentará un modelo de gestión de conflictos en 6 pasos que supone importantes ahorros económicos y de tiempo, mejorando el proceso de control de la empresa y las relaciones comerciales.

La gestión eficiente de los conflictos en el emprendimiento empresarial es hoy una necesidad. En este taller se presentará un modelo probado de gestión de conflictos en "6 pasos", desarrollado con metodología propia y con base en la Escuela Harvard Negotiation, cuyas principales ventajas suponen importantes ahorros económicos y de tiempo, así como mejora del proceso de control de la empresa y de las relaciones comerciales con colaboradores estratégicos.

Objetivo: mostrar a las personas emprendedoras, empresas y profesionales esta *soft skill* basada en la metodología del común acuerdo.

Programa:

- Del modelo tradicional de resolución al modelo eficaz de gestión.
- Qué es el modelo de gestión *conflict management*.
- Cómo implantarlo a medida en nuestra empresa.
- Medida preventiva: el pacto de socios.



MEMORIA ANUAL

Acordia Mediación está presentando

3
Temas
opcionales

Frases **Matadoras**

- ✓ Una buena idea, pero...
- ✓ Sé práctico/a.
- ✓ Cuesta demasiado..
- ✓ Necesita darle más vueltas.
- ✓ No es un buen momento.
- ✓ Difícil de gestionar
- ✓ Nunca lo hemos hecho así.

Acordia Mediación

E

Emprendimiento del IIS Clara del Rey

Marta Lázaro Santos

Fundamentos de *big data* (I edición)

Fecha	7 de abril de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Aula Emprende
Asistentes	113
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

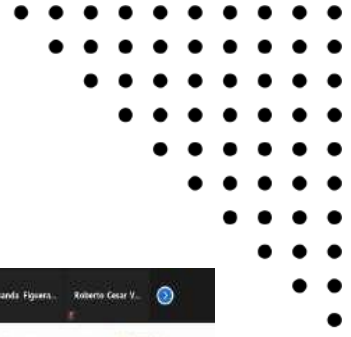
Actividad formativa virtual tutorizada que se imparte en nuestra plataforma virtual “Aula Emprende”. Tiene como objetivo conocer y aplicar el *big data* como herramienta básica integrada en el negocio.

Objetivo: conocer y aplicar el *big data* como herramienta básica integrada en el negocio.

Contenidos:

- Conceptos sobre *big data* en las organizaciones, la evolución de los cuadros de mando tradicionales. Datos o información. La información dentro de las estrategias organizativa. Operaciones. Transformación de datos en conocimiento. Análisis, segmentación y oportunidades en la gestión de la información.
- Integrar y conocer las fases del concepto *big data*. Beneficios de uso. Detectar, plantear y abordar oportunidades de negocio con *big data* en diferentes áreas de negocio.
- Análisis y gestión de procesos orientados a la experiencia del cliente. La relación con los clientes.
- Estrategias, concepto y manejo de CRM. El conocimiento como base del negocio.
- Definición y establecimiento de KPIs. Visualización y cuadros de mando. Herramientas actuales, ejemplos y casos prácticos.





MadridEmprende

DATA SCIENCE

TRADICIONAL

Hipótesis → Pregunta → Respuesta → Datos

Arancar con hipótesis y validar una relación casual con datos seleccionados

BIG DATA & BUSINESS ANALYTICS

Datos → Exploración → Correlación → Conocimiento

Explorar todos los datos y emplear correlación

Fuente: WOLFRAM ROZAS/IBM

MadridEmprende

Internet of Things

- IoT es cloud pero también es local y fog.
- IoT son sensores y actuadores
- IoT es real time pero también es near real time y non-real time.
- Hay un claro espacio para el Machine Learning y la inteligencia artificial.
- No todos los datos tienen que ser guardados.
- La **IMPORTANCIA** de la **SEGURIDAD**. Nuevas oportunidades, pero también nuevos riesgos.
- La **IMPORTANCIA** de la **INTEGRACIÓN** de tecnología y personas

Herramientas de ventas para no vendedores

Fecha	7 de abril de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Carabanchel
Asistentes	53
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Al comenzar a emprender, todos pensamos que nuestro producto es el mejor. Debemos de tener cuidado al plantearnos esto, ya que puede generarnos serios problemas.

Cada empresario piensa que su producto es el mejor del mercado, que no existe otro como el suyo, que los demás tienen ABC inconvenientes, etc. Posiblemente deba ser así, hasta cierto punto.

Objetivo: compartir herramientas claves de ventas para el crecimiento de tu empresa y dar respuesta a las inquietudes de los participantes, tales como:

- Si tengo el mejor producto ¿por qué no se vende?
- ¿Cómo puedo ayudar a incrementar las ventas de mi empresa?
- ¿Por qué es necesario el apoyo al 100% del equipo comercial?
- ¿Cómo podemos vender más en un mercado altamente competitivo y tecnificado?

Programa:

- Los valores de hoy.
- El cliente del siglo XXI.
- Empoderamiento personal.
- Herramientas de motivación y compromiso organizacional.
- La configuración de las pymes y para las ventas: organización de apoyo.
- La venta moderna y un concepto diferente.
- Técnicas básicas para la venta de productos – proyectos – ideas:
 - Convencimiento. El poder de las palabras y del silencio.
 - La escucha activa.
 - Definición y manejo de objeciones y más.

Gestión de calidad ambiental y seguridad y salud laboral

Fecha	8 de abril de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Moratalaz
Asistentes	20
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

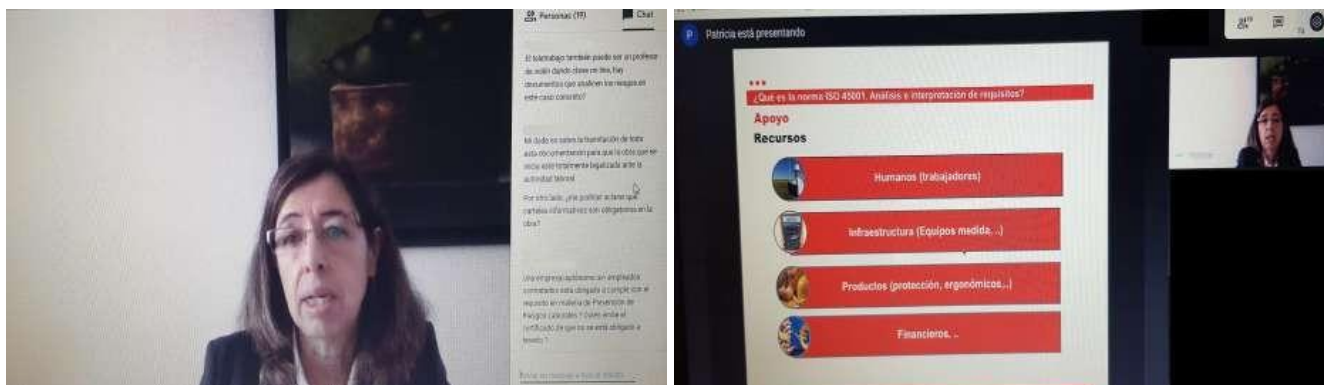
Descripción:

En este taller vamos a conocer los factores de éxito de la gestión de la calidad, ambiental, seguridad y salud en el trabajo.

La gestión de calidad, ambiental y seguridad y salud en el trabajo son factores claves de éxito de las organizaciones, proyectos y obras. Contribuyen a la sostenibilidad, a que las organizaciones suministren productos y servicios que cumplen tanto los requisitos de los clientes, como legales y reglamentarios, así como a la seguridad y salud del recurso más valioso, las personas. Aumentando la satisfacción de los clientes. Adicionalmente, es un requisito contractual en la mayoría de los contratos.

Objetivos:

- Conocer los factores de éxito de la gestión de la calidad, ambiental, seguridad y salud en el trabajo.
- Comprender el propósito, beneficios y los requisitos de las normas internacionales de calidad (ISO 9001), ambiental (ISO 14001), seguridad y salud en el trabajo (ISO 45001).
- Desarrollar un mapa de procesos y un proceso. Contenido:
- Introducción: objetivos y factores de éxito de la gestión de calidad, ambiental y seguridad y salud laboral.
- Qué son las Normas ISO 9001, ISO 14001 e ISO 45001. Análisis e interpretación de requisitos. Qué son las normas ISO 9001, ISO 14001 e ISO 45001. Términos y definiciones. Contexto de la organización. Liderazgo. Planificación. Apoyo. Operación. Evaluación del desempeño. Mejora.
- Mapa de procesos: qué es un mapa de procesos. Taller práctico desarrollo proceso de ofertas.
- Ventajas de la gestión de calidad, ambiental y seguridad y salud laboral.



Gestión eficaz del tiempo para personas emprendedoras

Fecha	13 de abril de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Carabanchel
Asistentes	52
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

El ecosistema del emprendimiento es muy cambiante y exige de mucho esfuerzo por nuestra parte, para obtener los objetivos que nos marcamos. En ocasiones surge la desesperanza por la cantidad de tiempo invertido y el aparente escaso rendimiento asociado. ¿Sientes que realizas muchas tareas pero no obtienes los resultados esperados? ¿Te pasas el día apagando fuegos y no eres un bombero? Te enseñaremos a gestionar eficazmente tu tiempo.

El ecosistema del emprendedor es muy volátil y complejo. Se requiere emplear muchas horas de esfuerzo, análisis e intuición para generar contactos, atraer clientes, elegir proveedores... En ocasiones surge la desesperanza por la cantidad de tiempo invertido y el aparente escaso rendimiento asociado.

Objetivo: tomar conciencia sobre mis hábitos actuales; erradicar malas prácticas: fugas de tiempo, *multitasking*; comprender mis necesidades primarias; generar nuevos hábitos más eficaces; generar ilusión, determinación y confianza para desplegar con éxito mi proyecto o negocio.

Programa:

- Autoconocimiento; miedos y creencias limitantes.
- Fugas de tiempo y *multitasking*.
- Reencuadre de objetivos y necesidades primarias.
- La matriz de Eisenhower.
- Automotivación, actitud, fuerza de voluntad, hábitos.
- Ejercicios prácticos.

Itinerario II: Plan de empresa. Plan económico-financiero y financiación

Fecha	14 de abril de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Subdirección General de Emprendimiento
Asistentes	83
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Este evento forma parte de los Itinerarios Formativos, actividad "Plan de empresa. Plan económico-financiero y financiación", que se desarrolló *online* a través de Aula Emprende en 6 sesiones: 14, 15, 16, 21, 22 y 23 de abril.

En esta formación se darán las claves a las personas que, con una idea y/o modelo de negocio, precisan desarrollar un plan de empresa con todos sus componentes, *marketing*, comunicación y ventas, operaciones, RRHH, jurídico y económico-financiero, realizando un análisis para establecer estrategias, detectar necesidades y hacer seguimiento del negocio. La actividad formativa se compondrá de tres partes, con un total de seis jornadas por edición.

Desarrollará los contenidos teóricos y se pondrá en práctica la creación de un plan con apoyo de ejemplos y actividades. Como base para estructurar el contenido se utilizará como referencia el manual que se puede consultar en: "Manual para el desarrollo del Plan de Empresa"

Objetivo: aportar los conocimientos básicos para desarrollar el plan de las áreas necesarias para desarrollar un proyecto de negocio: plan jurídico-mercantil, plan de recursos humanos, plan de operaciones, plan de *marketing*, plan económico-financiero. Evaluación de riesgos y plan de contingencias.

Contenidos:

- Parte I: Introducción del plan de empresa. Plan jurídico-mercantil (formas jurídicas, aspectos fiscales, contratación, etc.). Plan de recursos humanos (organigrama, puestos y funciones, costes laborales, etc.). Ejemplos de planes y prácticas.
- Parte II: Plan de operaciones (procesos de fabricación y prestación de servicios, valorar recursos, cálculo de costes, etc.). Plan de *marketing* (el mercado, los productos o servicios, competencia, clientes, precios, comunicación, ventas, etc.). Ejemplos de planes y prácticas.
- Parte III: Plan económico-financiero (recogida de datos económicos, inversión su financiación, la amortización, tesorería, cuenta de explotación, IVA, balances de previsión, ratios y memoria), necesidades de financiación y tipos. Cómo y cuándo acudir a una entidad financiera. Financiación según fase y tipo de proyecto. Desarrollo de casos prácticos e integración en plan de empresa completo. Interpretación general de datos y casos prácticos para análisis de resultados. Evaluación de riesgos y plan de contingencias.

MEMORIA ANUAL

MadridEmprende

- Mercado: aspectos externos, parte derecha
- Cómo trasladamos las propuestas de valor a los clientes
 - *Segmentos de clientes*: definición de tipologías de clientes
 - *Relaciones con clientes*: fórmulas de creación de vínculos con los clientes
 - *Canales*: puntos de contacto con el cliente.

MadridEmprende Plan de marketing

Definición del producto/servicio

Política de Precios

Plan de marketing

Política de Distribución

Política de Comunicación

MadridEmprende

Estudio de mercado

Segmentando clientes:

- ¿Quiénes son?
- ¿Cómo son?
- ¿Dónde están?
- ¿Cómo se comportan?

ITINERARIO II. Plan de empresa. Plan económico-financiero y financiación

Mecanismos para prevenir la morosidad

Fecha	14 de abril de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Villaverde
Asistentes	10
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion #financiacion

Descripción:

Análisis de la situación general de morosidad: mecanismos para su detección temprana y para la recuperación de los créditos impagados.

La morosidad es un tema que preocupa a las empresas de todos los sectores. Para prevenirla es esencial analizar y calificar el riesgo de nuestro cliente en cada operación. Si aun así se produce el impago por parte de algunos clientes, es de vital importancia actuar rápido y siguiendo una serie de mecanismos extrajudiciales o judiciales.

Objetivo: alcanzar los conocimientos básicos para poder prevenir la morosidad de nuestra empresa.

Programa:

- Situación general de la morosidad en España. En especial la Ley de morosidad 3/2004. Intereses, plazos de pago y otros aspectos de interés. La morosidad de las administraciones públicas. Cómo evitar la morosidad. Clasificación y control de los clientes, límites de riesgo, seguros de caución, etc.
- Reclamación extrajudicial. Solvencia, plazos de pago.
- Reclamaciones judiciales. Tipos de procedimientos. El embargo preventivo.
- La ejecución forzosa. Títulos ejecutivos. El embargo. Bienes embargables. Información patrimonial. Manifestación de bienes del deudor. Posibles consecuencias penales para el ejecutado.
- Otras vías de recuperación del crédito. Actuaciones frente a la insolvencia o frente a sociedades mercantiles desaparecidas.
- Los créditos frente a deudores o sociedades en situación de concurso. Comunicación de créditos, calificación de créditos, convenios, pieza de calificación.



Modelo canvas

Fecha	14 de abril de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	74
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Tanto si ya tienes tu empresa, como si eres emprendedor o estás pensando en lanzar tu idea de negocio al mercado, una de las primeras directrices que se te marcan son el plan de empresa. Sin embargo, este no debería de empezarse hasta tener muchísimos más datos e, incluso en determinadas circunstancias, una vez iniciado y probado nuestro proyecto.

En este curso aprenderás el *Business Model Canvas*, una herramienta para el desarrollo de nuevos modelos de negocio. Se trata de un gráfico visual con elementos, que describen la propuesta de producto/servicio de la empresa, la infraestructura, los clientes y las finanzas.

Posiciona a tu marca utilizando los nueve elementos que componen el *Business Model Canvas*. Conoce la utilidad de este modelo de negocios para *startups* que deseen profesionalizar su marca como influenciadores o desarrolladores de un producto o servicios. El *Business Model Canvas* permite tener una mayor claridad en cómo estudiar al público objetivo, definir qué le ofrece su producto o servicio al mercado, cómo venderlo y obtener ingresos

Programa:

- Introducción al *Business Model Canvas*.
- Aplicación del plan de empresa. 3 Definición de plan de negocio.
- El *Business Model Canvas* revisado.
- ¿Cómo utilizar el lienzo *Business Canvas*?
- Ejemplos de *Business Model Canvas*.

Educación y planificación financiera

Fecha	15 de abril de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de San Blas
Asistentes	40
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion #financiacion

Descripción:

Taller enfocado a que toda persona pueda adquirir nociones básicas de cultura financiera.

Está demostrado que en España no tenemos suficientes conocimientos financieros para poder tomar decisiones adecuadas y correctas respecto al ahorro y la inversión. Desconocemos que productos existen, su fiscalidad y no tenemos una adecuada información para poder planificarnos financieramente. Cada vez es más evidente que hay que tener conocimientos en estos temas, es fundamental conocer las reglas sobre cómo administrar, gestionar o invertir el ahorro para aumentar el patrimonio o para protegerlo. Para ello es imprescindible contar con una adecuada educación financiera.

Objetivos:

- Aprender cómo es una planificación financiera correcta.
- Aprender a tener una economía más saneada.
- Saber cómo administrar mejor el dinero.
- Entender la diferencia entre garantía y seguridad.
- Aprender a invertir correctamente dispersando riesgos.
- Conocer todos los cambios realizados en las reformas de las pensiones públicas.
- Saber las diferencias que existen entre los diferentes productos financieros (planes de pensiones, PIAS, SIALP, CIALP, PPA, planes de ahorro, plan de jubilación, renta vitalicia, etc...)
- Conocer la fiscalidad de todos los productos de ahorro.

Programa:

- Explicación de por qué es fundamental tener educación financiera.
- Cuál es el precio de no tener educación financiera.
- Como se debe invertir correctamente.
- Conceptos básicos de nuestra relación con el dinero; nuestro patrón del financiero.
- Como hay que gestionar correctamente el ahorro.
- Tributación de los diferentes productos de ahorro-inversión.
- Como es una planificación financiera inteligente

MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Saca el máximo partido a tu web en Google. SEO para WordPress

Fecha	16 de abril de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	197
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

El SEO es un conjunto de técnicas y prácticas que se enfocan en mejorar la visibilidad de una web en Google. Se explicarán las mejores prácticas SEO para sitios web realizados en WordPress. En este taller teórico y práctico se explica cómo mejorar la visibilidad de una web hecha en WordPress en resultados de búsqueda de Google. Se hará a través de una explicación del concepto de SEO (optimización en motores de búsqueda) y sus mejores prácticas.

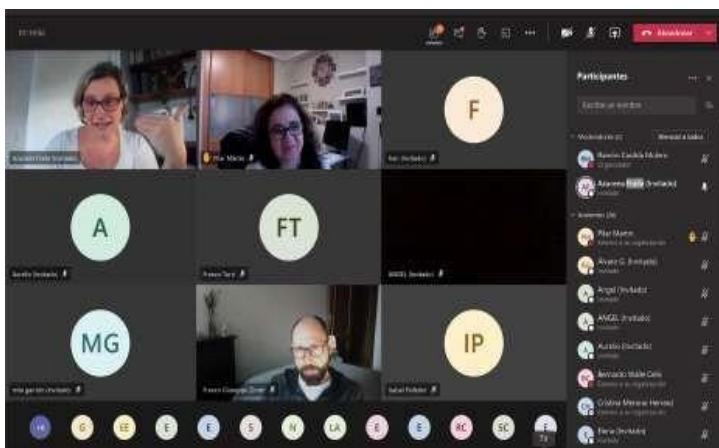
El SEO es un conjunto de técnicas y prácticas que se enfocan en mejorar la visibilidad de una web en los resultados de búsqueda de Google. Se explicarán las mejores prácticas SEO para sitios web realizados en WordPress. Se analizarán los cambios y mejoras que se pueden hacer en los sitios web realizados en WordPress para conseguir la mayor visibilidad en Google.

Objetivo:

- Enseñar una introducción al SEO de forma teórica y como aplicarlas de forma práctica en su página web para aumentar las visitas desde usuarios que buscan en Google.

Programa:

- Google como motor de búsqueda.
- Funcionamiento del algoritmo de Google.
- Introducción al SEO.
- Importancia del SEO para una web.
- Optimización de páginas web realizadas en WordPress.



Medidas de apoyo adoptadas durante la crisis de la COVID-19 para autónomos

Fecha	17 de abril de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Moratalaz
Asistentes	23
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

El Real Decreto 463/2020, de 14 de marzo, que ha declarado el estado de alarma, implica medidas en ámbito sanitario, con consecuencias económicas y sociales que vamos a tratar en este taller.

La Organización Mundial de la Salud elevó, el 11 de marzo de 2020, la situación ocasionada por la COVID-19 a pandemia internacional. La rapidez en la evolución ha requerido la gradual adopción de medidas orientadas a proteger la salud y seguridad de los ciudadanos, contener la progresión de la enfermedad y reforzar el sistema de salud pública, así como garantizar el funcionamiento de los servicios públicos esenciales y hacer frente al impacto económico y social negativo derivado del COVID-19.

Entre esas medidas, en España se ha dictado el Real Decreto 463/2020, de 14 de marzo, que ha declarado el estado de alarma, que implica medidas en ámbito sanitario, con consecuencias económicas y sociales. Entre las medidas económicas para paliar los efectos negativos de dicha declaración en las pymes y autónomos, destaca la prestación extraordinaria por cese de actividad.

Objetivos:

- Conocer el alcance y consecuencias de la declaración del estado de alarma.
- Prestación extraordinaria por cese de actividad: cómo pedirla, requisitos para acceder, cuantía, duración y documentación a aportar.

MEMORIA ANUAL

3 secretos para vender más en tiempos de confinamiento

Fecha	20 de abril de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Villaverde
Asistentes	60
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

En esta acción formativa se pretende dar a conocer los secretos para vender más aun permaneciendo en casa. Los participantes saldrán con una noción sobre el uso de disparadores de ventas.

El manejo de objeciones al momento de cerrar la venta. Convencimiento de lo que se va a vender. Premisa de que vas a vender, no de que te van a comprar.

Objetivo: conocer los secretos para vender más aun permaneciendo en casa.



MEMORIA ANUAL

Fiscalidad de autónomos y pymes

Fecha	21 de abril de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	32
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion #financiacion

Descripción:

En la actualidad, más del 90% de las operaciones y actividades mercantiles se llevan a cabo a través de la figura del autónomo y la pequeña y mediana empresa (pyme). Este curso ofrece una visión completa de las obligaciones en fiscalidad de la figura del autónomo y de la pyme, en especial, la tributación de los rendimientos obtenidos y tributación en IVA.

En busca del logo

Fecha	22 de abril de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de San Blas
Asistentes	25
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

A través de una dinámica amena y accesible, se trasladará una idea clara de cómo debe ser un logo y el nivel de efectividad y representatividad que ha de tener.

Para los emprendedores, elegir un nombre y un logo adecuados a su proyecto suele suponer un escollo que acaba, en muchas ocasiones, con algo improvisado y desligado de sus valores como empresa. Mediante este taller, orientamos a los asistentes para que logren crear una imagen corporativa apta para su actividad, logrando mostrar el grado de profesionalidad y distinción óptimo para enfrentarse a la competencia en el duro mercado.

Objetivo: orientar a los emprendedores sobre la imagen corporativa idónea para su proyecto.

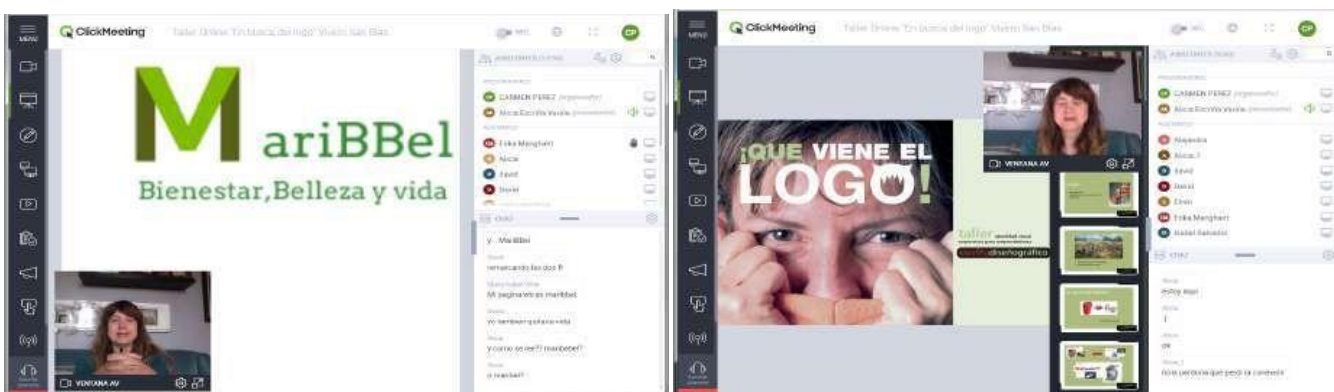
Contenido:

Parte teórica:

- Origen. Descubriremos quiénes fueron los primeros en usar la imagen corporativa.
- Un poco de historia. La evolución de los grandes nos servirá de inspiración.
- Reglas básicas. Esenciales para ser eficaces.
- Consejos. Saca el máximo provecho de tu tiempo y presupuesto.

Parte práctica:

- Errores a evitar. Salgámonos de la zona de improvisación y aceleración.
- Análisis y debate. Ejemplos reales del buen camino y del no tan bueno.
- Vuestro logo. Qué y cómo materializarlo; ideas, grafismos, colores...



Cómo poner el precio a tu producto o servicio

Fecha	24 de abril de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Villaverde
Asistentes	103
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Taller práctico para conocer qué variables hay que tener en cuenta a la hora de poner precio a nuestro producto o servicio.

A la hora de comenzar un proyecto es de vital importancia tener la seguridad que los precios de venta de tus productos o servicios, no te van a hacer cerrar en poco tiempo. En el taller aprenderemos cómo poner precios a tus productos y/o servicios, y qué variables hay que tener en cuenta. Para ello el taller se dividirá en dos partes:

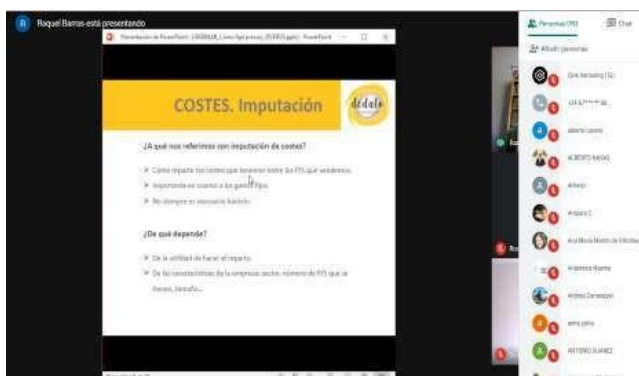
Parte teórica:

- Definición e identificación de las variables que debemos tener en cuenta a la hora de poner un precio de venta. Costes y tipos de costes. Punto muerto o *break even*. Márgenes y cuenta de pérdidas y ganancias.

Parte práctica:

- Calcularemos el precio de venta, teniendo en cuenta determinadas hipótesis, tanto de un producto como de un servicio.

Objetivo: conseguir que las personas que estén emprendiendo tengan la seguridad de ser rentables, competitivas y eficientes, para el mercado al que se dirigen, con los precios que establezcan.



Claves necesarias para el desarrollo del plan de empresa

Fecha	27 de abril de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	45
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

El objetivo de esta actividad es despertar en espíritu emprendedor y animar cualquier iniciativa emprendedora en dos colectivos: estudiantes y desempleados,

Se realizará un taller en el que se expondrá a los asistentes, de forma amigable, qué significa emprender y la idea de empresa. Se presentarán casos de éxito afines al grupo participante.

Fundamentos del plan de empresa (I edición)

Fecha	28 de abril de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Aula Emprende
Asistentes	136
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

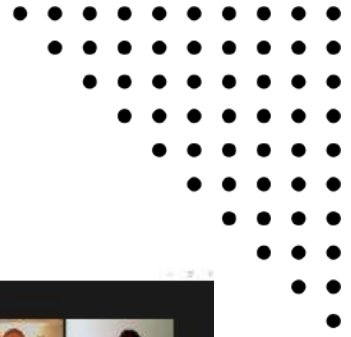
Descripción:

Actividad formativa virtual tutorizada que se imparte en nuestra plataforma virtual "Aula Emprende". Se darán las claves a las personas que, con una idea y/o modelo de negocio, precisan desarrollar un plan de empresa con todos sus componentes, *marketing*, comunicación y ventas, operaciones, RRHH, jurídico y económico-financiero, realizando un análisis para establecer estrategias, detectar necesidades y hacer seguimiento del negocio. Desarrollará los contenidos teóricos y se pondrá en práctica la creación de un plan con apoyo de ejemplos y actividades. Como base para estructurar el contenido se utilizará como referencia el manual que se puede consultar en: "Manual para el desarrollo del Plan de Empresa".

Objetivo: aportar los conocimientos básicos para desarrollar el plan de las áreas necesarias para desarrollar un proyecto de negocio: plan jurídico-mercantil, plan de recursos humanos, plan de operaciones, plan de *marketing*, plan económico-financiero. Evaluación de riesgos y plan de contingencias.

Contenidos:

- Parte I: Introducción del plan de empresa. Plan jurídico-mercantil (formas jurídicas, aspectos fiscales, contratación, etc.). Plan de recursos humanos (organigrama, puestos y funciones, costes laborales, etc.). Ejemplos de planes y prácticas.
- Parte II: Plan de operaciones (procesos de fabricación y prestación de servicios, valorar recursos, cálculo de costes, etc.). Plan de *marketing* (el mercado, los productos o servicios, competencia, clientes, precios, comunicación, ventas, etc.). Ejemplos de planes y prácticas.
- Parte III: Plan económico-financiero (recogida de datos económicos, inversión su financiación, la amortización, tesorería, cuenta de explotación, IVA, balances de previsión, ratios y memoria), necesidades de financiación y tipos. Cómo y cuándo acudir a una entidad financiera. Financiación según fase y tipo de proyecto. Desarrollo de casos prácticos e integración en plan de empresa completo. Interpretación general de datos y casos prácticos para análisis de resultados. Evaluación de riesgos y plan de contingencias.



MadridEmprende

- Mercado: aspectos externos, parte derecha
- Cómo trasladamos las propuestas de valor a los clientes
 - *Segmentos de clientes*: definición de tipologías de clientes
 - *Relaciones con clientes*: fórmulas de creación de vínculos con los clientes
 - *Canales*: puntos de contacto con el cliente.

MadridEmprende

Estudio de mercado

Segmentando clientes:

- ¿Quiénes son?
- ¿Cómo son?
- ¿Dónde están?
- ¿Cómo se comportan?

ITINERARIO II. Plan de empresa. Plan económico-financiero y financiación

MEMORIA ANUAL

Lo que tengo que saber cuándo voy a emprender

Fecha	28 de abril de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Carabanchel
Asistentes	37
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Hacer que nuestra idea evolucione paso a paso hasta convertirse en un proyecto real, es un proceso largo y que nos demanda mucho tiempo y esfuerzo, además de tener muy claro como avanzar.

Este curso quiere orientar a los que están empezando a dar sus primeros pasos y no tienen muy claro que tienen que hacer y que lo es importante del proceso de emprender. El curso establece un guion de acciones a desarrollar y a tener en cuenta, para que las primeras decisiones en el emprendimiento sean lo más acertadas posible.

Objetivo: que los asistentes al curso tengan un guion de los pasos que deben dar al emprender, de quien les puede ayudar en el camino, de quien se tienen que rodear para desarrollar su actividad y que primeras acciones de ventas y *marketing* puede hacer.

Programa:

- La era digital: La era digital en el mercado laboral. Consecuencias de la era digital. Proceso de cambio.
- Como plantear tu proyecto y no morir en el intento: modelo canvas. Presentación de proyectos. Identidad corporativa. Pechacucha. *Elevator pitch*. Proceso *lean startup*.
- Dónde pueden ayudarte con tu proceso: Incubadora de empresa. *Coworking*. Centro de empresas municipal. Formación. Reuniones *Know How*.
- ¿Qué servicios necesitas tu como emprendedor? Gestoría. Abogado. Telecomunicaciones. Finanzas. Protección.
- ¿Qué debes hacer en ventas y *marketing*? *Networking*. *Inbound Marketing*. Web y posicionamiento. Redes sociales.



III edición del Foro de Emprendimiento de la Escuela Pública

Fecha	29 de abril de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Acto
Organizador	Fundación Junior Achievement
Asistentes	70
Público objetivo mayoritario	Ciudadanía
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #granevento #ayudas

Descripción:

Se trata de la III edición del Foro de Emprendimiento de la Escuela Pública que organiza la Fundación Junior Achievement y el Ayuntamiento de Madrid a través de Madrid Emprende, se ha celebrado de manera *online* por la pandemia.

50 estudiantes han participado en este foro cuyo objetivo es que los alumnos y docentes que se han formado en el programa de emprendimiento “miniempresas” de la Fundación Junior Achievement, compartan sus experiencias. Durante el curso 2019-2020 más de 2.400 jóvenes de Madrid han participado en este programa creando un total de 600 miniempresas gracias a la mentorización de voluntarios profesionales y al apoyo de los docentes. De este total, 13 proyectos han sido seleccionados por su carácter innovador y su viabilidad para participar en la III edición del Foro de Emprendimiento de la Escuela Pública.

A través de una plataforma digital, los jóvenes seleccionados han defendido sus ideas y han respondido a las preguntas del jurado que, tras visualizar los vídeos promocionales que han creado los alumnos durante el desarrollo del programa y analizar sus planes de negocio, les han entrevistado para conocer más detalles acerca de sus ideas de emprendimiento para poder seleccionar al equipo ganador. La competición ha sido inaugurada por Fernando Herrero Acebes, director general de Innovación y Emprendimiento, y Blanca Narváez, directora de la Fundación Junior Achievement.

Dos miniempresas han recibido el tercer premio. Por un lado, la miniempresa Candel's del IES Grande Covián, una idea emprendedora que propone la venta de velas no tóxicas creadas con cera de soja. Por otro lado, la miniempresa Parkspace del IES Las Musas, una aplicación móvil que permite a los ciudadanos reservar una plaza de aparcamiento en la ciudad reduciendo el tiempo de búsqueda y, por tanto, la contaminación generada por los vehículos.

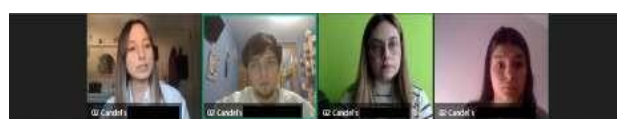
El segundo premio ha sido para la miniempresa Save&Shower del IES Gerardo Diego, cuyo objetivo es promover la reducción del consumo de agua y energía mediante un ducha controlada a través del teléfono móvil.

El primer premio ha sido para la miniempresa Hairllar del Colegio Claret de Madrid, que propone la creación de una redecilla adaptable a todo tipo de cepillos para conseguir un mejor cuidado del pelo.

MEMORIA ANUAL

Este equipo ha sido reconocido con el premio “Colegio dedicado a fomentar el emprendimiento en las aulas 2020” que otorga Madrid Emprende y que le dará derecho a material digital para el aula, entregado por Ángel Niño Quesada, concejal del Área Delegada de Innovación y Emprendimiento. Además, esta miniempresa participará en la Competición Nacional de miniempresas de Junior Achievement que se celebrará el 7 de mayo, en la que se anunciará el equipo que represente a España en la Competición Europea que tendrá lugar en julio.

El programa de miniempresas cuenta con el patrocinio de Z Zurich Foundation, Citi Foundation, FedEx Express, Fundación Rafael del Pino, Fundación EY, ManpowerGroup y Bayer, y la subvención del Ayuntamiento de Madrid.



Fomento del emprendimiento

Fecha	5 de mayo de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de Moratalaz
Asistentes	22
Público objetivo mayoritario	Estudiantes
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Es una actividad donde se emplea un lenguaje sencillo y cercano, la metodología es teórica, práctica, dinámica y participativa.

Objetivo: potenciar el espíritu emprendedor y estimular la incorporación al mercado laboral, como promotor de una idea de negocio.

Contenido:

- Emprendimiento como alternativa laboral.
- Idea proyecto.
- Recursos.



Itinerario III: Marketing digital y fundamentos web

Fecha	5 de mayo de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Subdirección General de Emprendimiento
Asistentes	88
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

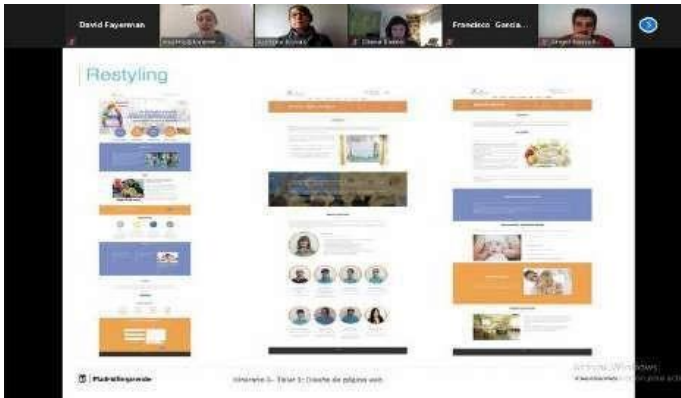
Este evento forma parte de los Itinerarios Formativos, actividad "Marketing digital y fundamentos web", que se desarrolló *online* a través de Aula Emprende en 5 sesiones: 5, 6, 7, 12 y 13 de mayo.

Enfocado a conocer los elementos necesarios para diseñar y gestionar la web del negocio de un proyecto. Además, se darán herramientas para que los asistentes puedan disponer en un futuro próximo de su tienda *online*. La actividad se compondrá de cinco jornadas para cada edición en las que desarrollarán contenidos prácticos, introduciendo los conceptos teóricos en el momento de su aplicación. La última jornada estará dedicada a mostrar y desarrollar casos prácticos con simulación real.

Objetivo: evaluación de la necesidad y generación de un plan de *marketing* digital global, y conocimiento de los fundamentos del diseño web y del *e-commerce*.

Contenidos:

- *Marketing* y publicidad digital. Planificación. *Marketing*, segmentación del mercado, posición de venta. Fases de la venta y embudo de conversión.
- Planificación y compra de publicidad digital, programática, Adwords / Ads, banners, video, display, publicidad en redes sociales y social media, *email marketing* y afiliados. *Marketing* de contenidos y PNL.
- *Marketing* para mobiles, mobile apps & ASO. Inbound *marketing*. Medición del impacto de las campañas de *marketing* digital.
- Fundamentos Web. Posicionamiento SEO, SEM. Elección de dominios y palabras clave. Estrategia y acceso multidispositivo (móvil, tabletas, etc.). Fundamentos y herramienta para web y *e-commerce*. Recursos digitales existentes en el mercado. Analítica web.
- Se darán herramientas para que los asistentes puedan poner en práctica un plan de *marketing* digital, su web o sitio de *e-commerce*, analizar su posicionamiento y medir del impacto de las campañas y acciones web, y conocer las métricas habituales.



Comunicación eficaz para personas emprendedoras

Fecha	6 de mayo de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de San Blas
Asistentes	31
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Los emprendedores de éxito son capaces de comunicar de manera convincente, consiguiendo los objetivos que se proponen. A lo largo de su actividad se interrelacionan y comunican con multitud de interlocutores: clientes, socios, proveedores, empleados, colaboradores, etc.

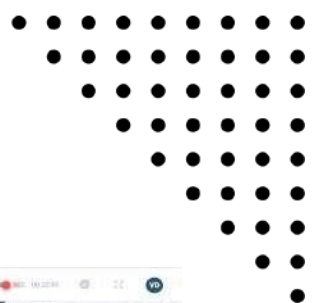
En este taller vamos a conocer cuáles son los miedos y factores que limitan nuestra capacidad comunicativa, comprender los diferentes tipos de comunicación, o integrar una fórmula para comunicar de manera efectiva, exenta de violencia, con la intención de construir y aprender, son ingredientes de éxito para mejorar la efectividad en la comunicación.

Objetivos:

- Identificar bloqueos y miedos en la comunicación.
- Conocer las tipologías de comunicación esenciales.
- Optimizar el proceso comunicativo para el logro de resultados.
- Diagnosticar desequilibrios comunicativos en el proyecto de emprendimiento.
- Mejorar la conexión con los clientes, colaboradores y equipos de trabajo.

Programa:

- Identificación de juicios limitantes a la hora de comunicar.
- Comunicar para aprender: el *feedback*. Comunicación no violenta.
- El valor del *feedback* positivo.
- La escucha como elemento legitimador de la comunicación.
- Comunicación y liderazgo.
- Ejercicios prácticos.



XIV Competición Nacional de Miniempresas

Fecha	6 de mayo de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Acto
Organizador	Fundación Junior Achievement
Asistentes	95
Público objetivo mayoritario	estudiantes
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #granevento #ayudas

Descripción:

La XIV edición de la Competición Nacional de Miniempresas, por primera vez, se ha celebrado con un formato *online*. 18 equipos de estudiantes de entre 15 y 19 años han participado durante los días 6 y 7 de mayo en esta competición para defender sus ideas ante jurado.

Más de 6.700 estudiantes de centros educativos de toda España se han formado durante el curso escolar 2019/2020 en el programa de emprendimiento miniempresas. Acompañados de sus docentes y de voluntarios profesionales de diferentes empresas, los jóvenes han aprendido diferentes disciplinas que les han permitido poner en marcha sus proyectos de emprendimiento. 18 miniempresas han sido seleccionadas para participar en la XIV competición nacional y presentar sus ideas ante el jurado que ha valorado los mejores proyectos por su calidad, carácter innovador y viabilidad.

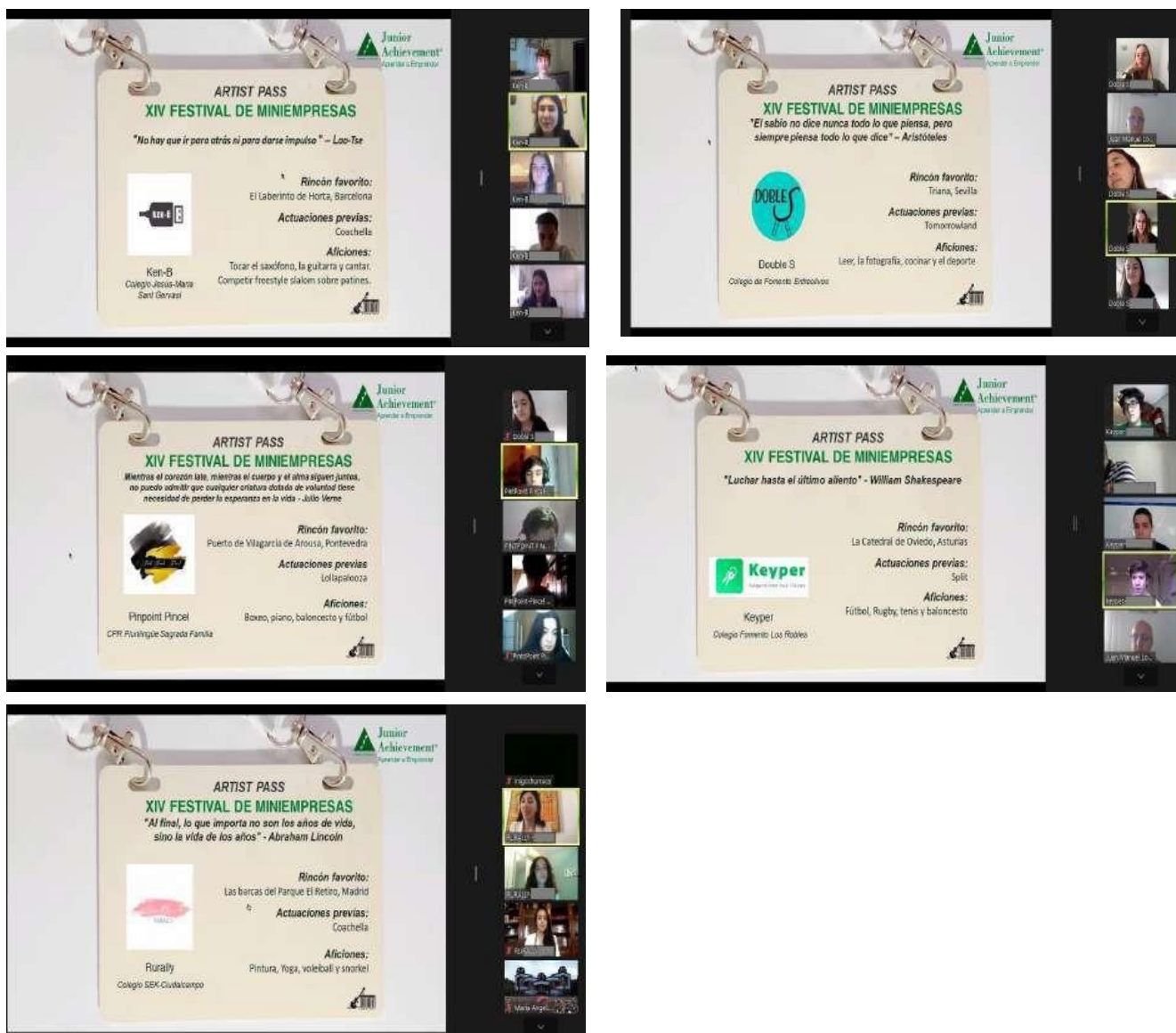
La miniempresa ganadora ha sido Homeily del Colegio Oak House School de Barcelona, una aplicación para móvil que distribuye de manera equitativa las labores de la casa con el objetivo de fomentar la igualdad mediante un método, divertido y original. Alberto Placencia, presidente de la Fundación Junior Achievement España, ha entregado este premio. Los miembros de esta miniempresa representarán a España en la Final Europea JA-YE Europe Company of the Year Competition que se celebrará en el mes de julio con la participación de más de 200 jóvenes de 35 países formados en el programa miniempresas de Junior Achievement.

El Premio Ready for Work de ManpowerGroup, otorgado por Montse Moliner, directora comunicación, relaciones institucionales y RSC de ManpowerGroup, ha sido para Rurally del Colegio SEK Ciudadcampo, el Premio FedEx Access Award, otorgado por Paloma Romero-Salazar, vicepresidenta Ground Operations Spain & Portugal de FedEx Express, ha sido para Eco2Meter del Colegio Bel-Lloc, el Premio Diversidad e Innovación de la Fundación EY, otorgado por Carlos Arango, director general de la Fundación EY ha sido para Sensations del Colegio La Salle Reus, el Premio Disco de Platino de Bayer Fund, otorgado por Blanca Narváez, directora general de la Fundación Junior Achievement España ha sido para Alum Creme del Colegio San Cayetano, el Premio Emprendimiento Innovador del Ayuntamiento de Madrid, otorgado por Ángel Niño, concejal del Área Delegada de Innovación y Emprendimiento del Ayuntamiento de Madrid ha sido para MGR-Tech del IES Martín García Ramos,

MEMORIA ANUAL

el Premio Innovación en la gestión empresarial de la Fundación Rafael del Pino, otorgado por Vicente Montes, director de la Fundación Rafael del Pino ha sido para HopePot del Colegio Claret de Barcelona, el Premio a las Mujeres Valientes de Zurich, otorgado por Vicente Cancio, CEO de Zurich España, ha sido para Homeily del Oak House School, el Premio Orientación al Cliente de Citi, otorgador por Pedro López-Quesada, Vice Chairman Corporate and Investment Bank Iberia de Citi, ha sido para ha sido para Ken-B del Colegio Jesús-Maria Sant Gervasi.

El programa de miniempresas cuenta con el patrocinio de Citi Foundation, Z Zurich Foundation, FedEx Express, Fundación Rafael del Pino, Fundación EY, ManpowerGroup, Bayer Fund y el Ayuntamiento de Madrid a través de Madrid Emprende.



Cómo poner el precio a tu producto o servicio (II edición)

Fecha	8 de mayo de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Villaverde
Asistentes	55
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Taller práctico para conocer qué variables hay que tener en cuenta a la hora de poner precio a nuestro producto o servicio.

A la hora de comenzar un proyecto es de vital importancia tener la seguridad que los precios de venta de tus productos o servicios, no te van a hacer cerrar en poco tiempo. En el taller aprenderemos cómo poner precios a tus productos y/o servicios, y qué variables hay que tener en cuenta. Para ello el taller se dividirá en dos partes:

Parte teórica: definición e identificación de las variables que debemos tener en cuenta a la hora de poner un precio de venta: Costes y tipos de costes. Punto muerto o *break even*. Márgenes y cuenta de pérdidas y ganancias.

Parte práctica:

- Calcularemos el precio de venta, teniendo en cuenta determinadas hipótesis, tanto de un producto como de un servicio.

Objetivo: conseguir que las personas que estén emprendiendo tengan la seguridad de ser rentables, competitivas y eficientes, para el mercado al que se dirigen, con los precios que establezcan.



Finanzas personales, optimice su presente y garantice su futuro

Fecha	12 de mayo de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	56
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion #financiacion

Descripción:

Taller de finanzas personales, orientado a garantizar su futuro y optimizar su presente mediante la comprensión de conceptos básicos tales como el significado del dinero, la supervivencia financiera, los postulados de las finanzas y los mandamientos financieros. Los asistentes podrán observar el funcionamiento y obtener sin coste alguno un kit de herramientas financieras en Excel® que le permitirá entre otras cosas, hacer un presupuesto personal, medir su grado de estabilidad financiera, tomar decisiones sobre la compra o alquiler de vivienda, sobre la adquisición o renting de vehículos o bienes durables y sobre su mejor estrategia de aportaciones a la seguridad social con miras a su jubilación.

Objetivo: mejorar significativamente los conocimientos de finanzas personales de quienes participen y brindarles herramientas que ayuden a optimizar su relación con el dinero. Sobre todo, en momentos de toma de decisiones tales como ahorrar o invertir, la adquisición de una vivienda, la compra de un coche o la disposición de cuánto aportar a la Seguridad Social.

Programa:

- El dinero ¿Qué es y cómo se origina?
- Los seis postulados de las finanzas.
- Los diez mandamientos financieros del día a día.
- Mida su supervivencia financiera y prepare un presupuesto.
- ¿Ahorro o invierto?
- ¿Compro o alquilo vivienda?
- ¿Me puedo comprar ese objeto soñado o darme ese lujo que siempre he querido?
- La máquina del tiempo: cuál fue su primer sueldo, cuánto le costaron sus chuches, su primer coche, etcétera. Todo en dinero de hoy.
- Optimice sus aportaciones a la seguridad social.

Masterclass: cómo preparar una excelente negociación

Fecha	12 de mayo de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Carabanchel
Asistentes	45
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Al emprender comenzamos una aventura, en la cual es de vital importancia la negociación, acto que realizamos en la mayoría de las etapas de nuestro negocio y que debemos saber manejar. A pesar de que nos pasamos la vida negociando ¿qué difícil nos resulta llegar a un buen acuerdo?

Objetivo: compartir como descubrir los bloqueos con los que llegamos a una negociación y cómo afrontarlos

Programa:

- Origen.
- ¿Vale la pena negociar?
- Los 4 miedos más grandes a la hora de negociar.
- Negociando en 4 fases: Descubrir las barreras. Negociando con valores. Resolviendo el conflicto. Negociando los acuerdos.
- ¿Qué sucede si lo anterior no funciona?

Motivación para personas emprendedoras

Fecha	13 de mayo de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Carabanchel
Asistentes	47
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

En ocasiones emprender requiere de un gran desgaste y de mucho sacrificio, lo cual puede generarnos desánimo y propiciar la idea de abandonar nuestro proyecto.

¿Necesitas retomar la pasión, encontrar la forma de impulsar tu proyecto de emprendimiento? Es muy complicado ser emprendedor. Existen innumerables áreas implicadas necesarias para el éxito donde resulta imposible ser especialista. En ocasiones surge el desánimo, la desesperanza, los bloqueos, los deseos de abandono, los miedos. A través de un mayor nivel de autoconocimiento y comprensión de mis creencias, puedo generar una nueva conciencia que me permita estar más disponible al futuro emergente, encarar los retos con mejor actitud y entusiasmo.

Conoce y practica nuevas técnicas para mejorar tu autoconfianza, elevar tu motivación, retomar con ilusión la senda de tu proyecto de emprendimiento.

Objetivo:

- Tomar conciencia sobre mis objetivos de emprendimiento.
- Comprender mis necesidades y conocer mis limitaciones.
- Cambiar puntos de vista para desbloquear frenos y barreras existentes.
- Tomar consciencia de los aprendizajes, recursos y potencialidades necesarios.
- Generar ilusión, determinación y confianza para desplegar con éxito mi proyecto o negocio.

Programa:

- Autoconocimiento; bloqueos, miedos, creencias limitantes.
- Barreras inconscientes en los procesos de liderazgo y tomas de decisiones.
- Reencuadre de objetivos y necesidades primarias.
- Automotivación, actitud, fuerza de voluntad, hábitos.
- Dinámicas generadoras de motivación.

MEMORIA



MEMORIA ANUAL

¿Qué necesito saber de *marketing online* para mi negocio?

Fecha	14 de mayo de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Villaverde
Asistentes	30
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Se darán a conocer las posibilidades que ofrece el *marketing online* y cómo aplicarlo a los diferentes negocios. Durante este taller aprenderemos qué es el *marketing online* y qué se necesita saber para aplicarlo a mi negocio.

Se conocerá las posibilidades que ofrecen el *marketing online* y el vocabulario fundamental (CPC, impresiones, conversiones).

Se dará respuesta a:

- ¿Qué es el *marketing online*?
- ¿Para qué sirve?

Se tratará sobre posicionamiento SEO, Google Ads, *email marketing*, publicidad en redes sociales.

Objetivo: conocer lo que es el *marketing online* y aplicación en los diferentes negocios.



MEMORIA ANUAL

Taller 3: Cómo vender y convencer y plan de comunicación

Fecha	14 de mayo de 2020
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Taller
Organizador	Fundación Nantik Lum
Asistentes	37
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

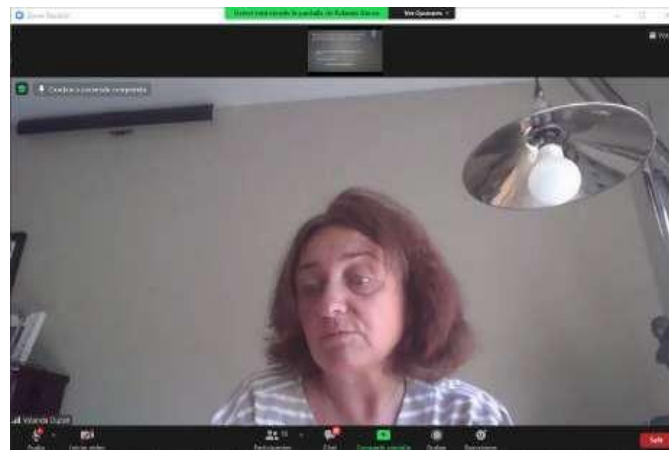
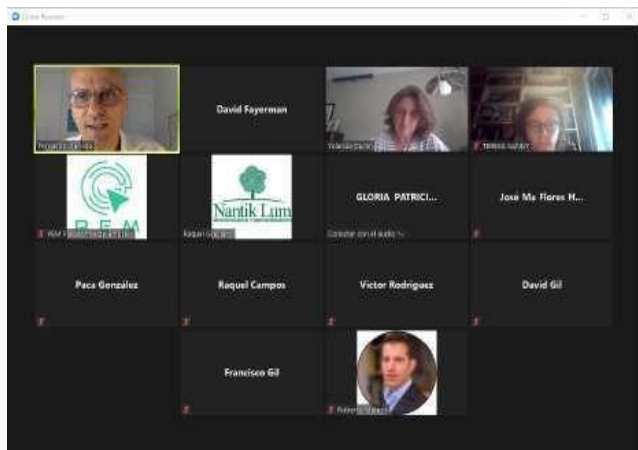
Descripción:

La Fundación Nantik Lum desarrolla en el vivero de Puente de Vallecas el Programa AVANZA que incluye un curso de 4 talleres formativos enfocados a la puesta en marcha de tu propio negocio.

El objetivo de este taller se centra en el plan comunicación de nuestro negocio aprendiendo a realizar una estrategia de comunicación. Además, se explicará cómo vender una idea de negocio a través de un *elevator pitch*. Los últimos 30 minutos del taller se dedicarán a resolver preguntas.

Contenidos:

- Estrategia y herramientas de comunicación.
- Vender y convencer: *elevator pitch*.



XII edición de Startup Programme

Fecha	14 de mayo de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Acto
Organizador	Fundación Junior Achievement
Asistentes	90
Público objetivo mayoritario	Estudiantes
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #granevento #ayudas

Descripción:

Se trata de una iniciativa promovida por la Fundación Junior Achievement, con el apoyo de Fundación PwC como partner principal y la subvención del Ayuntamiento de Madrid, a través de Madrid Emprende, cuyo objetivo es fomentar el espíritu emprendedor en el ámbito universitario creando una comunidad de jóvenes emprendedores.

El proyecto Flying Organs, de la Universidad Carlos III, ha sido el ganador de la duodécima edición del programa de emprendimiento Startup Programme, que debido a la situación que se está viviendo a nivel internacional, se ha celebrado por primera vez de manera *online*.

Del total de proyectos presentados en esta edición, 67, 8 han sido seleccionados para participar en la final nacional de Startup Programme. Esta mañana han presentado sus ideas de emprendimiento ante un jurado, que tras visualizar sus vídeos de presentación y analizar sus planes de negocio, ha realizado a los jóvenes preguntas con el objetivo de conocer más detalles sobre sus proyectos. Lo han hecho a través de una plataforma *online* habilitada para esta final nacional. El jurado ha tenido en cuenta la calidad y originalidad de los proyectos presentados, su carácter innovador y su viabilidad a la hora de seleccionar los mejores proyectos.

Flying Organs, de la Universidad Carlos III de Madrid, ha sido el equipo ganador del Premio Enterprise Challenge y que, por tanto, representará a España en la competición europea de Junior Achievement Europe Enterprise Challenge que se celebrará de manera *online* en el mes de junio, y en la que se darán cita universitarios de 20 países europeos. Eduardo Sánchez, Secretario y Patrono de la Fundación Junior Achievement, ha sido la persona que ha entregado este galardón a este equipo que propone coordinar el traslado de órganos mediante la utilización de una red de drones especializados, reduciendo el tiempo de entrega para maximizar el éxito del trasplante.

El Premio PwC, dotado de 1.000 euros y una sesión de asesoramiento, ha sido otorgado por Santiago Barrenechea, Presidente de la Fundación PwC, a Investia Capital de la Universidad Carlos III de Madrid. El Premio Emprendimiento Innovador del Ayuntamiento de Madrid, a través de Madrid Emprende,

MEMORIA ANUAL

dotado de hasta 3.000 euros de reducción del precio público para el alojamiento en la red de viveros de empresas del Ayuntamiento de Madrid, ha sido otorgado por Ángel Niño, concejal del Área Delegada de Innovación y Emprendimiento del Ayuntamiento de Madrid, a Unigow de la Universidad Carlos III de Madrid.

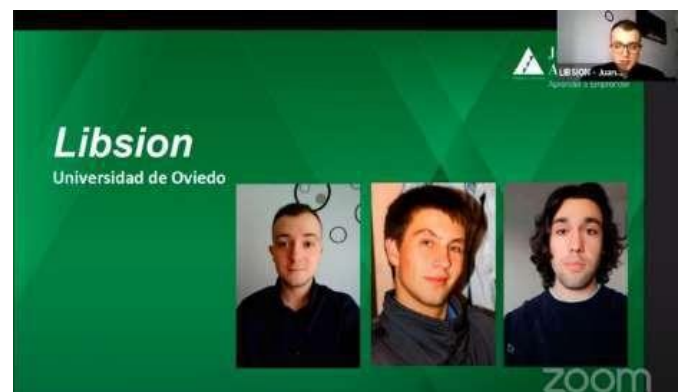
El Premio Parque Científico de Madrid, que permite 6 meses de alojamiento gratuito y acceso a servicios de apoyo empresarial en una incubadora del PCM, ha sido otorgado por Pilar Gil, Directora General de la Fundación Parque Científico de Madrid, a Investia Capital de la Universidad Carlos III de Madrid.

El Premio ASCRI, dotado de 1.000 euros, una sesión de asesoramiento y un curso anual para profesionales de Capital riesgo, ha sido otorgado por José Zudaire, Director General de ASCRI, a Sistema Biométrico Vascular de la Universidad de Sevilla.

El premio EO, que facilita 3 sesiones de *mentoring* y clasificación directa para el concurso GSEA Madrid, cuyo ganador pasará a la final mundial, ha sido otorgado por Sascha Badelt, miembro del Consejo Entrepreneurs' Organization, a Unigow de la Universidad Carlos III de Madrid.

Cerca de 200 universitarios se han formado durante el curso escolar 2019-2020 en el programa de emprendimiento interuniversitario Startup Programme. Gracias a la mentorización de voluntarios profesionales de Fundación PwC, independientes y pertenecientes a la red Alumni de Junior Achievement, los jóvenes han abordado diferentes disciplinas que les han permitido desarrollar y diseñar su propio plan de negocio.

El programa Startup Programme de la Fundación Junior Achievement cuenta con Fundación PwC como partner principal, la subvención del Ayuntamiento de Madrid a través de Madrid Emprende, y la colaboración de la Asociación de Capital, Crecimiento e Inversión (ASCRI), el Parque científico de Madrid y Entrepreneurs' Organization (EO).



Itinerario I: Habilidades para emprender

Fecha	18 de mayo de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Subdirección General de Emprendimiento
Asistentes	37
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Este evento forma parte de los Itinerarios Formativos, actividad "Habilidades para emprender", que por el confinamiento se desarrolló *online* a través de Aula Emprende en 4 sesiones: 18, 19, 20 y 21 de mayo. Su finalidad es conducir a quien tiene una idea incipiente y/o un proyecto de negocio, hacia una reflexión sobre aspectos del emprendimiento transversales y comunes a cualquier sector de actividad como son el autoconocimiento, el análisis de capacidades y habilidades, así como facilitar recursos y herramientas de apoyo que le permitan analizar opciones, definir objetivos y tomar decisiones. Se compone de cuatro jornadas por cada edición en las que se desarrollarán los contenidos teóricos y prácticos.

Objetivo: conducir a las personas emprendedoras hacia el autoconocimiento de sus capacidades y habilidades. Facilitar recursos que le permitan orientar sus habilidades y obtener otras nuevas con una perspectiva empresarial.

Contenidos:

- Aprender a emprender, gestión del cambio: de emprendedor a empresario, cómo evitar errores al empezar un negocio.
- Reflexionar sobre aspectos del emprendimiento transversales y comunes a cualquier sector de actividad como son el autoconocimiento y la toma de conciencia de las propias capacidades y desarrollo de habilidades.
- Actitud personal ante el emprendimiento y desarrollo de mentalidad empresarial.
- Claves de la motivación, patrones de la comunicación, tipos de inteligencia, estilos de liderazgo y su tendencia evolutiva, desarrollo objetivo del comportamiento. Procesos de ideación, métodos de apoyo para análisis de opciones y toma de decisiones. Trabajar con objetivos, pasos para su definición, traducción en acciones concretas y medición de resultados.
- Métodos y herramientas para la organización, para la gestión del emprendimiento y para la gestión del cambio.
- Generalidades sobre estilos de comunicación personal, comunicación de un proyecto de emprendimiento y herramientas para mejorar las habilidades comunicativas.
- Análisis del ecosistema emprendedor actual y de los apoyos existentes en el entorno para lanzar un proyecto empresarial.

MEMORIA ANUAL

Los 3 errores que todo buen comercial debe evitar

Fecha	19 de mayo de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	56
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Ciertamente, cada empresario piensa que su producto es el mejor del mercado, que no existe otro como el suyo, posiblemente deba sea así, pero hay que demostrarlo. Para ello debemos evitar cometer 3 errores claves que restan valor a la gestión comercial de toda empresa.

Objetivo: compartir los 3 errores fundamentales que restan valor a la gestión comercial y el plan de acción para corregirlos.

Programa:

- Un concepto de ventas.
- Los 3 errores fundamentales en la gestión comercial: Falta de valor personal. Falta de plan + acción + seguimiento. Falta de técnica.
- Acciones fundamentales para la venta: Valor y persistencia. Planificación + acción. Técnicas.



Marketing digital y fundamentos web (I edición)

Fecha	19 de mayo de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Aula Emprende
Asistentes	140
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

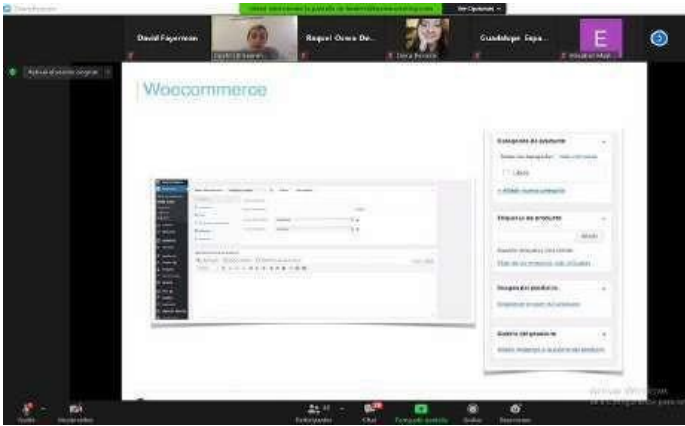
Actividad formativa virtual tutorizada que se imparte en nuestra plataforma virtual “Aula Emprende”. Enfocado a conocer los elementos necesarios para diseñar y gestionar la web del negocio de un proyecto. Además, se darán herramientas para que los asistentes puedan disponer en un futuro próximo de su tienda *online*. La actividad se compondrá de cinco jornadas para cada edición en las que desarrollarán contenidos prácticos, introduciendo los conceptos teóricos en el momento de su aplicación. La última jornada estará dedicada a mostrar y desarrollar casos prácticos con simulación real.

Objetivo: evaluación de la necesidad y generación de un plan de *marketing* digital global, y conocimiento de los fundamentos del diseño web y del *e-commerce*.

Contenidos:

- *Marketing* y publicidad digital. Planificación. *Marketing*, segmentación del mercado, posición de venta. Fases de la venta y embudo de conversión.
- Planificación y compra de publicidad digital, programática, Adwords / Ads, banners, video, display, publicidad en redes sociales y social media, *email marketing* y afiliados. *Marketing* de contenidos y PNL.
- *Marketing* para mobiles, mobile apps & ASO. Inbound *marketing*. Medición del impacto de las campañas de *marketing* digital.
- Fundamentos Web. Posicionamiento SEO, SEM. Elección de dominios y palabras clave. Estrategia y acceso multidispositivo (móvil, tabletas, etc.). Fundamentos y herramienta para web y *e-commerce*. Recursos digitales existentes en el mercado. Analítica web.
- Se darán herramientas para que los asistentes puedan poner en práctica un plan de *marketing* digital, su web o sitio de *e-commerce*, analizar su posicionamiento y medir del impacto de las campañas y acciones web, y conocer las métricas habituales.

MEMORIA



SL vs autónomo

Fecha	20 de mayo de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Carabanchel
Asistentes	47
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Cuando nuestra idea de emprendimiento necesita pasar a la siguiente fase y hacerse realidad, siempre nos surge la duda de cuál será la mejor forma jurídica para poner dicha idea a trabajar. En este taller te las explicamos. El objetivo de esta formación será la de identificar los tipos de formas jurídicas que puede adoptar un emprendedor, diferenciando en especial entre sociedad limitada y autónomo. Veremos las ventajas e inconvenientes que tienen ambas figuras y las opciones que ofrece cada una de ellas.

MEMORIA ANUAL

Taller 4: La figura del autónomo y la herramienta financiera

Fecha	21 de mayo de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Taller
Organizador	Fundación Nantik Lum
Asistentes	25
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

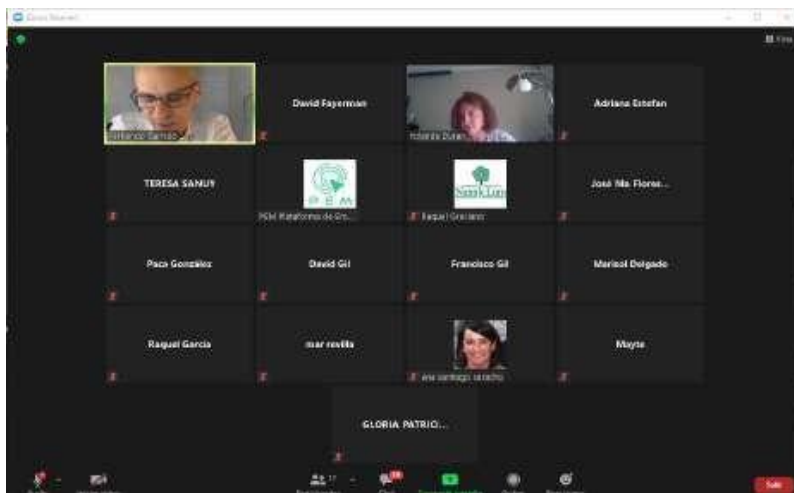
Descripción:

La Fundación Nantik Lum desarrolla en el vivero de Puente de Vallecas el Programa AVANZA, que incluye un curso de 4 talleres formativos enfocados a la puesta en marcha de tu propio negocio.

El objetivo de este taller es aprender a trabajar con la herramienta económico-financiera. Además, se explicará la figura del autónomo y las ayudas para emprender en la Comunidad de Madrid. Los últimos 30 minutos del taller se dedicarán a resolver preguntas.

Contenidos:

- Herramienta económico-financiera.
- Figura del autónomo.



MEMORIA ANUAL

Marketing online en tiempos de coronavirus

Fecha	22 de mayo de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Moratalaz
Asistentes	94
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

En este taller se explicarán diferentes acciones enfocadas a la práctica del marketing online para las personas emprendedoras dentro de la situación actual de crisis provocada por el coronavirus.

Ventajas de vender en un marketplace

- No hay necesidad de montar tienda online.
- No tienes que invertir en marketing online.
- Posibilidad de hacer dropshipping.
- Facilitan internacionalización.
- Mantienes tu identidad de marca.
- Se reducen los costes.

INLINE ZERPA

Personas (7/11) Chat

Gracias Eduardo...

expresan sobre las nuevas redes sociales como TikTok, consumo de publicidad...

En una empresa de servicios de salud (fisioterapia), recomiendo la "guía" de para qué hacer en la vida cotidiana, para que servirá o será útil para el cliente...

para controlar los tarifas que se aplican cuando llaman y así generar más confianza...

trabaja con las redes por sí. Me imagino cómo para publicar sus posts en Instagram...

¿Cómo se compara la publicidad online con otros medios?

Medios online por medio
70 personas que muestran el mismo tamaño por medio

Medio	Porcentaje
TV	37.5%
Radio	34.2%
Internet	11.8%
Print	6.2%
Out of Home	4.5%
Direct Mail	3.8%
Other	2.8%

INLINE ZERPA

Acciones de Marketing Online

- SEO
- Publicidad Online
- Marketplaces
- Social Media
- CRO

INLINE ZERPA

Lo que escribes en internet vende. Copywriting y storytelling

Fecha	25 de mayo de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	160
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

La manera de comunicarnos ha cambiado y con ella también la forma de redactar y escribir. Lo que escribimos incide directamente en la creación de una oferta irresistible. Sea un texto publicitario en nuestra página web, un contenido en nuestro blog o una publicación en mis redes sociales, mis mensajes deben contener elementos que conecten con nuestros clientes.

En el curso se proporcionarán los conocimientos necesarios para ser más efectivos en nuestros textos en internet. Qué palabras debemos utilizar y qué palabras no debemos. A través de ejercicios y ejemplos prácticos, se proporcionarán los elementos necesarios para crear el gancho que logre crear el sentimiento de necesidad de compra.

Las redes sociales son nuestra ventana al mundo, por lo que ante todo se debe determinar cuál o cuáles son las idóneas para mi emprendimiento y cómo presentarme. Es por ello que la realización de mi perfil de manera que impacte es esencial para canalizar mis productos/soluciones al mercado.

Objetivo: de manera general el usuario conocerá las herramientas necesarias para escribir en internet, sea en una página web, blog o redes sociales y lograr así la conexión emocional con el cliente.

Al culminar el curso se poseerán las herramientas básicas que permitirán: conocer los conceptos básicos relacionados a la redacción de textos en internet. Determinar a qué tipo de cliente me dirijo de manera de formular una oferta efectiva. Pasos necesarios para crear el sentimiento de necesidad de compra. Formato para nuestro contenido y hacia dónde dirigirlo.

Programa:

- Conceptos básicos en el mundo de los contenidos. Breve introducción al marketing de contenidos, *copywriting* y *storytelling*.
- Primero define tu cliente. Define quién es tu cliente y prepara tus argumentos de manera que lo atrapen y conviertan tu propuesta en venta.
- El contenido debe enamorar. Estructura tus mensajes de manera de lograr el máximo impacto en tu audiencia.
- Estrategias vencedoras. Estrategias para formular una mejor oferta.

MEMORIA ANUAL

Introducción a Google Ads: consigue nuevos clientes para tu negocio

Fecha	26 de mayo de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	77
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

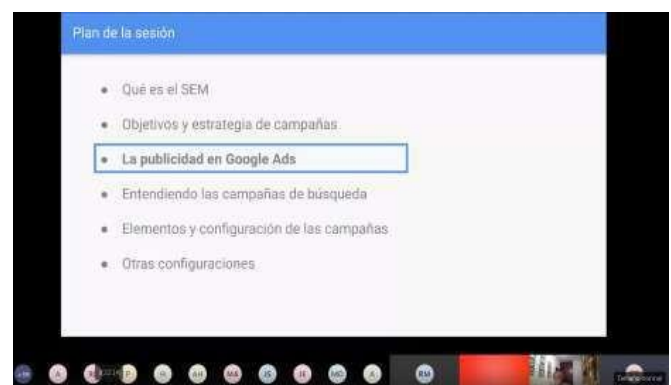
Taller teórico práctico que explica una introducción al concepto de publicidad en Google Ads. Se explicarán las mejores prácticas para gestionar publicidad con Google.

Optimizar campañas en Google Ads es una tarea fundamental para rentabilizar al máximo tu dinero y conseguir lo antes posible tus objetivos de venta o branding. Además, se analizarán varios casos prácticos ilustrativos para la mejor comprensión del contenido del taller.

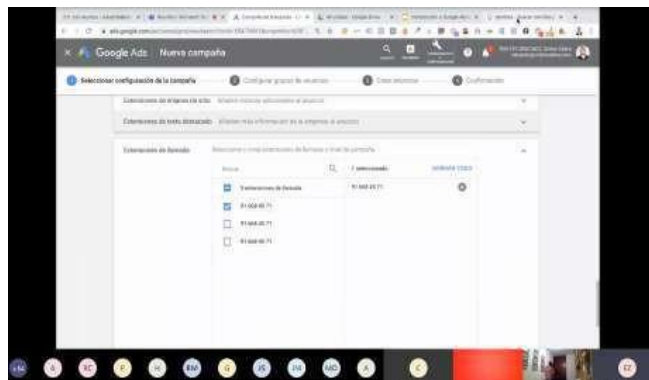
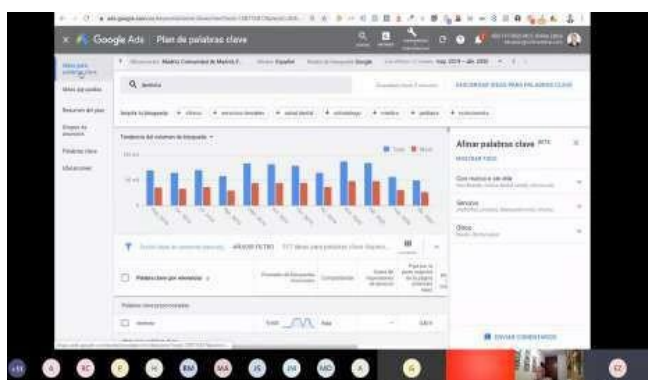
Objetivo: enseñar una introducción a Google Ads de forma teórica y como empezar a hacer primeras campañas.

Contenido:

- Qué es el SEM. Objetivos y estrategia de campañas.
- La publicidad en Google Ads.
- Entendiendo las campañas de búsqueda.
- Elementos y configuración de las campañas.



MEMORIA



Itinerario III: Fundamentos de *big data*

Fecha	26 de mayo de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Subdirección General de Emprendimiento
Asistentes	27
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Este evento forma parte de los Itinerarios Formativos, actividad "Fundamentos de big data", que se desarrolló online a través de Aula Emprende en 3 sesiones: 26, 27 y 28 de mayo.

Tiene como objetivo conocer y aplicar el big data como herramienta básica integrada en el negocio.

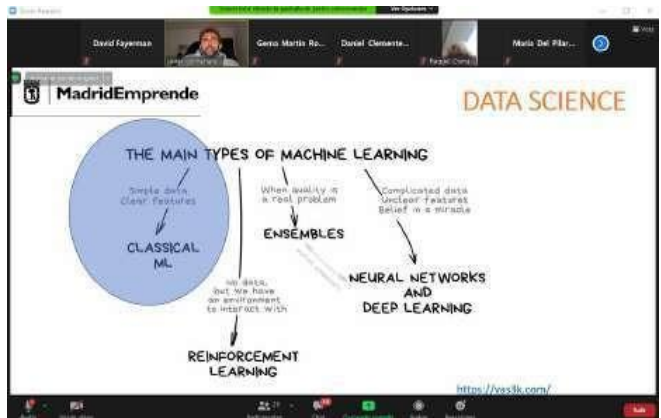
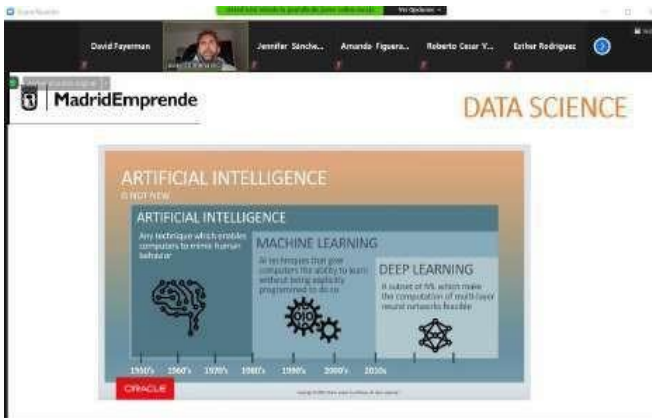
Objetivo: conocer y aplicar el big data como herramienta básica integrada en el negocio.

Contenidos:

- Conceptos sobre big data en las organizaciones, la evolución de los cuadros de mando tradicionales. Datos o información. La información dentro de las estrategias organizativa. Operaciones. Transformación de datos en conocimiento. Análisis, segmentación y oportunidades en la gestión de la información.
- Integrar y conocer las fases del concepto big data. Beneficios de uso. Detectar, plantear y abordar oportunidades de negocio con big data en diferentes áreas de negocio.
- Análisis y gestión de procesos orientados a la experiencia del cliente. La relación con los clientes.
- Estrategias, concepto y manejo de CRM. El conocimiento como base del negocio.
- Definición y establecimiento de KPIs. Visualización y cuadros de mando. Herramientas actuales, ejemplos y casos prácticos.



MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Itinerario formativo: Liderazgo para personas emprendedoras

Fecha	27 de mayo de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Villaverde
Asistentes	53
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Esta acción formativa consta de 2 sesiones, el 27 y el 29 de mayo. El objetivo es facilitar las pautas para desarrollar el máximo potencial en la empresa y en los trabajadores.

Objetivo: facilitar pautas para desarrollar el máximo potencial en la empresa y en los trabajadores.

El taller consta de información teórica y de ejercicios prácticos. En esta primera parte se verán los siguientes puntos:

- Expectativas y acuerdos
- Reflexión sobre el liderazgo
- ¿Qué es liderar?
- Las 5 debilidades personales para el liderazgo: Confianza. Inteligencia emocional. Comunicación. Tener claro el camino y compartirlo. Trabajo en equipo.
- Fortaleciendo al líder interior en 5 pasos:
- La confianza: Inspirando confianza. Confiando para delegar.
- Gestionando emociones: El mapa no es el territorio. Las presuposiciones. Los pensamientos como base del proceso.
- Unificando códigos de conducta - Comunicación asertiva. Entendiendo a los demás. Consideraciones en la comunicación.
- Dibujando y comunicando la ruta. Identificando: Propósito. Los recursos. Los medios.
- Superando el pensamiento de ISLAS - Haciendo equipo. Conocer y aceptar las diferencias. Asignando roles. Toma de decisiones. Control y seguimiento.



MEMORIA ANUAL

Crea tu marca en 10 pasos

Fecha	28 de mayo de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de San Blas
Asistentes	33
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Tu identidad de marca, tanto verbal como visual, es la primera impresión que tiene un cliente sobre tu negocio. Te ayuda a diferenciarte y posicionarte en el mercado como deseas: de forma profesional y única.

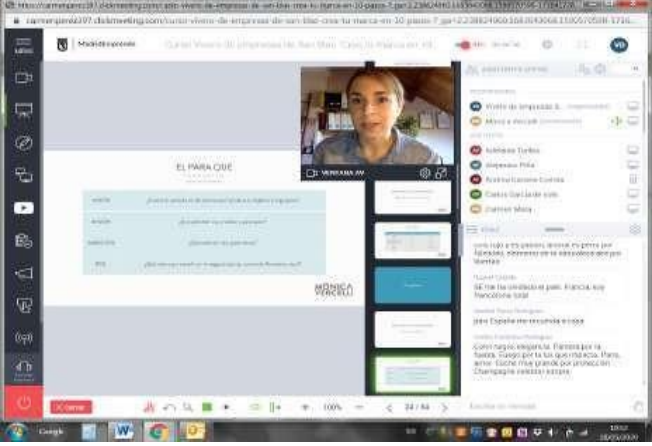
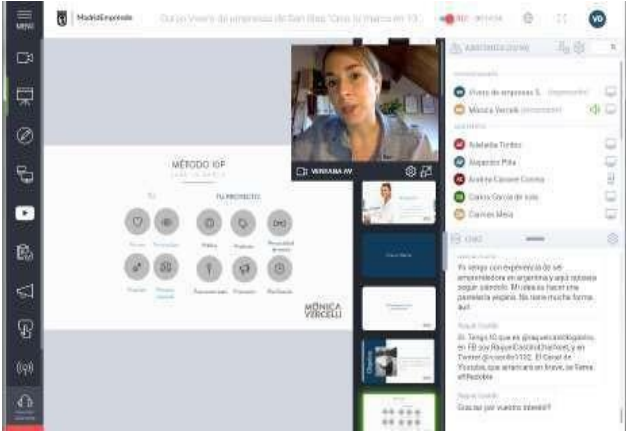
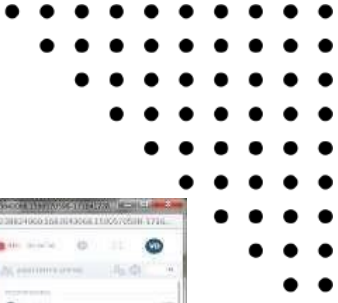
Este taller aprenderás los conceptos básicos de diseño, cómo elegir tu tipografía y colores de marca, así como a crear una historia emocionante que conecte con tu audiencia. Lo haremos con un 20% teoría y un 80% práctica. No necesitas tener conocimientos previos de diseño ni descargar un programa complejo. Solo tráete el ordenador y regístrate en Canva.com.

Objetivo: aprender a comunicar gráficamente con nuestra marca, así como crear nuestro *storytelling* con éxito.

Programa:

- Crea tu nombre de marca. Elige tu tipografía. Elige tus colores de marca.
- Creemos un Moodboard.
- Creemos un logotipo. Cómo diseñar una presentación atractiva.
- Trucos para hacer fotos bonitas con tu móvil.
- Práctica.





MEMORIA ANUAL

Cómo buscar trabajo en LinkedIn de forma eficaz: lo que los reclutadores ven

Fecha	2 de junio de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	118
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

¿Quieres ser más eficaz buscando empleo en LinkedIn? Conoce cómo trabajan los reclutadores, destaca tu perfil para venderte como un experto y aprende trucos de búsqueda en esta red profesional.

Para saber vender, hay que saber comunicar. Pero ¿cómo sé qué es lo que tengo que comunicar para ser el elegido en un proceso de selección? Damos respuesta a esa pregunta aportando la perspectiva del reclutador de personal. Si sabes de qué manera se selecciona a los candidatos en los procesos de contratación, te será más fácil estar preparado para esa entrevista o para proyectar la imagen que deseas de ti.

En este taller no solo te mostraremos cómo te buscan los seleccionadores de personal, sino que también te daremos trucos básicos para que tu perfil no se caiga de la lista cuando los reclutadores afinan la búsqueda del perfil adecuado.


Además, te enseñaremos algunas buenas prácticas para buscar adecuadamente y que tu búsqueda de nuevas oportunidades laborales no acabe en la sección de Empleos de LinkedIn.

Pretendemos que el taller sea eminentemente práctico invitando a los participantes a aportar sus conocimientos y experiencia en procesos de selección. ¡Todos hemos hecho entrevistas alguna vez! Hay mucha experiencia para compartir que queremos conocer y de la misma manera enriquecer mostrando el otro lado del proceso de selección: el del reclutador.

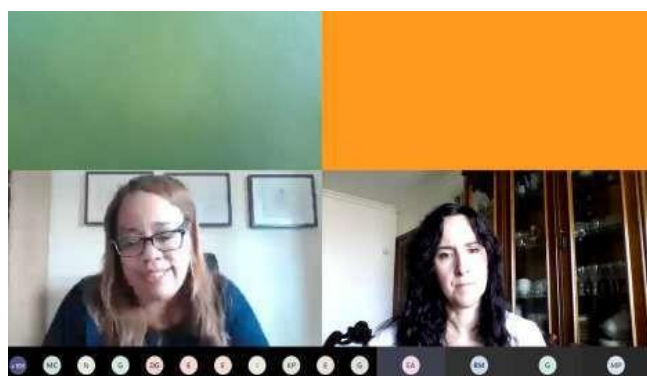
Objetivo: Aportar a los asistentes una visión práctica de la búsqueda de empleo desde la perspectiva del reclutador mostrando la aplicación para tal fin que proporciona LinkedIn. De esta forma, los participantes en el taller aprenden cómo mejorar la manera en la que presentan sus habilidades y talentos. ¿Qué consiguen? Tener más oportunidades para pasar los filtros en los procesos de selección mejorando su perfil profesional. La clave está en hacer que el reclutador conecte con lo que tienes que ofrecer como profesional y te dé la oportunidad que estás buscando. Por último, conocerás cómo afinar más en sus búsquedas de empleo en esta red profesional.

MEMORIA ANUAL



U djadigital **11PS de Copywriting** 

- Escribe frases cortas. Haz que sea fácil de escribir y fácil de leer.
- Personaliza la carta de presentación/email y adapta al puesto.
- Ten cuidado con el abuso de frases estereotipadas.
 - Un ejemplo de cómo te puedes describir de una forma creativa:
 - → **Cliché**: persona motivada, con metas, trabajo bien en equipo, responsable.
 - → **Versión creativa**: "Me inspira trabajar con una meta común y siempre termino lo que empiezo".
- No temas explicar lo que te hace único. "Soy buena en diseño, buena optimizando resultados, lidero bien en las situaciones complejas".



MEMORIA ANUAL

Vender sin miedo

Fecha	3 de junio de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Carabanchel
Asistentes	52
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

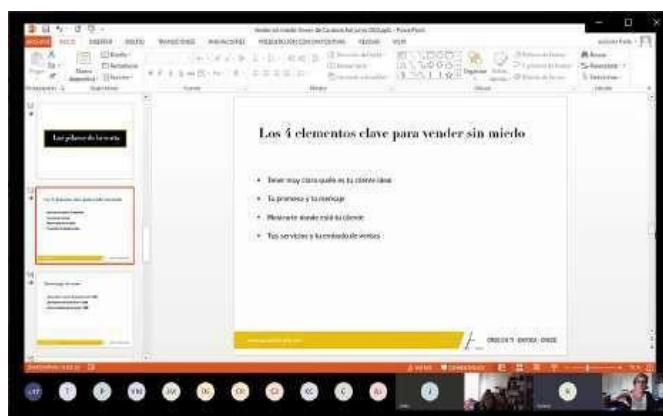
Si hay una actividad clave por antonomasia que es la esencia de cualquier negocio, ésta es la venta. Y para bien o para mal, es también una de las actividades que más dificultades engendra por la sencilla razón de que nos hace vulnerables y pone a prueba la seguridad en nosotros mismos y en lo que hacemos.

Tu manera de entender la venta, por un lado, así como seguir con disciplina un proceso adaptado a tu negocio, son dos caras de la misma moneda que determinan finalmente tus resultados.

Objetivos: tomar conciencia por un lado de cuál es tu manera de pensar a la hora de vender y cómo influye eso tanto en el número como en el tipo de clientes que atraes a tu negocio. Por otro, aprenderás cuáles son los puntos básicos para tener en cuenta para desarrollar un proceso de ventas con el que generar ingresos todos los meses.

Temario:

- Mentalidad vendedora
- El mensaje de venta
- Sistemas para atraer clientes y conseguir ingresos todos los meses





Finanzas para no financieros

Fecha	4 de junio de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	50
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Daremos respuestas a preguntas sobre las finanzas personales y las de empresa, así como saber un poco más sobre este mundo financiero que nos rodea.

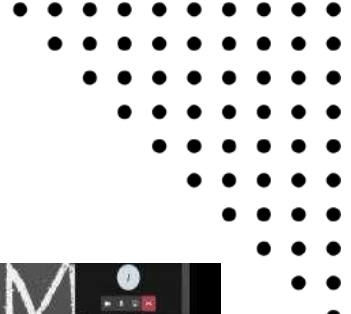
El taller se centra en poder conocer de una manera más amplia como funciona el sector financiero que nos rodea y con el cual estamos acostumbrados a trabajar a diario. Desde conocer cómo gestionar mi cuenta corriente y la de mi empresa, hasta la complejidad que muchas veces supone los productos de financiación de nuestra empresa. Buscaremos dar solución a aspectos tan importantes para un autónomo como que sucede en caso de tener una baja y como estoy cubierto, hasta que sucederá el día de mañana en mi jubilación y saber de primera mano como afectan los últimos cambios normativos en este aspecto.

Como autónomos una parte fundamental de mi día a día es la gestión económica de mi empresa y buscaremos ayudarte a conocer mejor como gestionarlo y a poder darte varios tips que ayuden a que esta gestión no sea algo complicado o tedioso en tu día a día.

Objetivo: detectar que conocimiento tengo sobre mi gestión financiera, así como conocer que medidas puedo aplicar para estar mejor en este aspecto y contar con toda la información para que cuando tengamos que tomar una decisión la hagamos con las garantías de saber que estamos acertando.

Programa:

- Introducción a los conceptos más comunes del sector financiero que cualquier nos encontramos en el día a día.
- Pasos debemos seguir para gestionar nuestra economía y la de nuestra empresa de manera independiente y eficiente.
- Necesidades financieras que surgen a lo largo de la vida del autónomo, como la seguridad social, la cuota y sus coberturas y que alternativas existen para tener una mayor tranquilidad.
- Parte práctica: se desarrollará dinámicas grupales para conocer mejor como calcular de la mejor manera mis coberturas de la seguridad social.



INFLACIÓN
Subida de los precios en la economía

BASE DE COTIZACIÓN
Sobre lo que se calculan mis prestaciones

ACTIVO FINANCIERO
Producto donde invertir o ahorrar para obtener una rentabilidad

LÍNEA DE CRÉDITO
Producto dirigido a empresas para obtener liquidez

DEDUCCIÓN
Reducción de ingresos en nuestra declaración de la renta

EXENCIÓN
No tener que pagar, principalmente en los impuestos

ICO
Instituto oficial de crédito

FONDO DE INVERSIÓN
Vehículo para invertir en muchos activos a la vez

ACCIÓN
Representa una participación en una empresa

BASE REGULADORA
Cálculo sobre los ingresos antes el pago de una prestación

Nosotros y nuestra empresa

Sobre mi

- Licenciado en Administración y Dirección de Empresas
- Máster en mercados financieros
- Certificación de Asesor financiero
- Desarrollo mi actividad como directivo y consultor en el sector financiero desde el 2011

MEMORIA ANUAL

¿Cómo afrontas los aspectos económicos de tu empresa?

Fecha	5 de junio de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Villaverde
Asistentes	28
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

El objetivo es entender cómo funciona nuestra mente con respecto a la incertidumbre económica y dar algunas claves y pautas para poder enfrentarse a la situación que se está viviendo.



Financiación pública para la innovación

Fecha	8 de junio de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Moratalaz
Asistentes	43
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

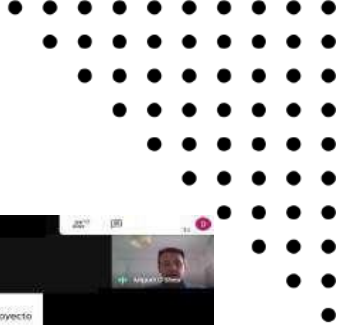
En este taller se ofrecerá una visión general de las opciones de ayudas existentes en la actualidad y aclarará los conceptos y tipología de convocatorias para personas emprendedoras.

Mapa de la financiación pública: alternativas según tipo y situación de la pyme y casos prácticos para empresas del vivero. Se ofrecerá información sobre las alternativas de financiación y su alineación con el tipo de proyecto y fase de desarrollo en que se encuentre: regional y local, nacional y europea.

Objetivo: ofrecer una visión general de las opciones de ayudas existentes en la actualidad y aclarar conceptos y tipología de convocatorias a las que los emprendedores suelen tener dificultad de acceso por falta de tiempo y complejidad de estas. Una vez comprendidas y buenos conocedores de sus proyectos, cada asistente tendrá capacidad de identificar sus opciones y tomar la decisión de presentar ofertas si le resulta de su interés.

Contenido. El taller se compondrá de dos partes:

- Acción formativa sobre el mapa de la financiación pública: alternativas según tipo y situación de la pyme.
 - o Distintas alternativas que ofrecen las administraciones públicas en cuanto a la financiación de proyectos de I+D+i. Se explican las principales convocatorias publicadas en todos los niveles (local/autonómico, nacional y europeo) y se ofrece una visión sobre la idoneidad de presentar oferta según varios parámetros de la empresa:
 - o Fase de vida de la sociedad.
 - o Grado de innovación de su producto o servicio.
 - o Grado de desarrollo de su producto o servicio comercializable.
- Talleres prácticos de aplicación:
 - o Se estudiarán algunos casos particulares de los proyectos empresariales que participen. Cada persona emprendedora podrá contar su proyecto y situación, y se facilitará una primera visión de las opciones que podría tener en cuanto a financiación pública.



Miguel O'Shea está presentando

Instituciones

FONDOS EUROPEOS - HORIZONTE EUROPA

- Nueva periodo: Horizonte EUROPA 2021 - 2027
- Funding = Equity
- Individual o consorcio
- Proyectos muy innovativos
- Variedad de tipos de I+D+i
- Alta preparación
- Programas de Horizonte Europa:
 - ✓ DC PILOT
 - ✓ EURSTARTS
 - ✓ ETC

Miguel O'Shea está presentando

El momento del proyecto

The flowchart illustrates the project lifecycle across four stages: Investigación (Research), Desarrollo (Development), Probárase / Demostración (Testing / Demonstration), and Explotación (Exploitation). Funding sources are mapped to these stages:

- Investigación:** FEDER, FEDER, FEMP
- Desarrollo:** MNCITUR, TND, Emprendeduría
- Probárase / Demostración:** Fondos, CDTI - INCITEP
- Explotación:** CDTI, EIC Plus / PTI, EMGA

 A horizontal bar labeled 'MCMIS, TCI, Rotor' spans across the Development and Testing stages. A timeline at the bottom marks 'TRL 0', '1', '2', '3', '4', '5' corresponding to the stages.

Miguel O'Shea está presentando

El momento de la empresa

The diagram shows a four-step process flow: Plan (1), Act (2), Measure (3), and Improve (4). Below the flow, various funding sources are listed:

- Plan:** Capital Subvencional, Programas p2020, Crowdfunding, y ppi
- Act:** Incentivos fiscales, Préstamos gubernamentales, Arrendo
- Measure:** Venture Capital, Funds of Funds, Regulado/No regulado
- Improve:** Bancos, Fondos Privados, Áreas, SBA

Las Organizaciones Públicas quieren impulsar proyectos acompañando al resto de opciones de financiación.

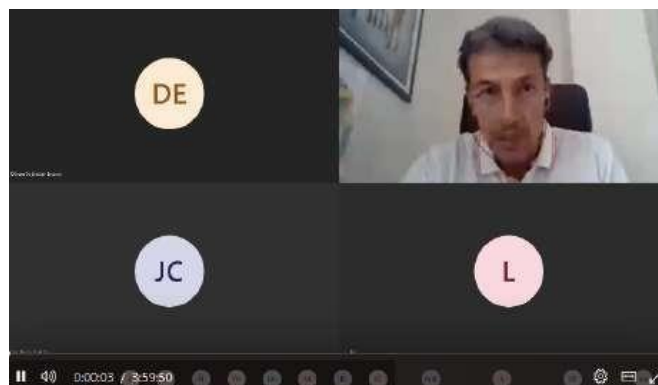
MEMORIA ANUAL

Soy mi jefe, ahora mando yo

Fecha	8 de junio de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Carabanchel
Asistentes	14
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Una persona emprendedora necesita liderar todos los sistemas que configuran su negocio, para conseguir una metodología de trabajo eficiente y encontrar soluciones rápidas a los problemas.



MEMORIA ANUAL

3 estrategias para vender más por Instagram aun con pocos seguidores

Fecha	9 de junio de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Villaverde
Asistentes	64
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Los participantes obtendrán los conocimientos básicos para poder generar estrategias que les permita aumentar sus ventas, ganar autoridad y visibilidad en esta reconocida red social.

Para participar en este curso no hace falta tener un número determinado de seguidores en Instagram. Aun teniendo pocos, se puede conseguir resultados. También se facilitarán pautas de venta para las personas que no tengan bien definido su producto.

Objetivo: optimizar las ventas a través de Instagram.



MEMORIA ANUAL

Itinerario III: Fundamentos de *lean startup*

Fecha	9 de junio de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Subdirección General de Emprendimiento
Asistentes	125
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

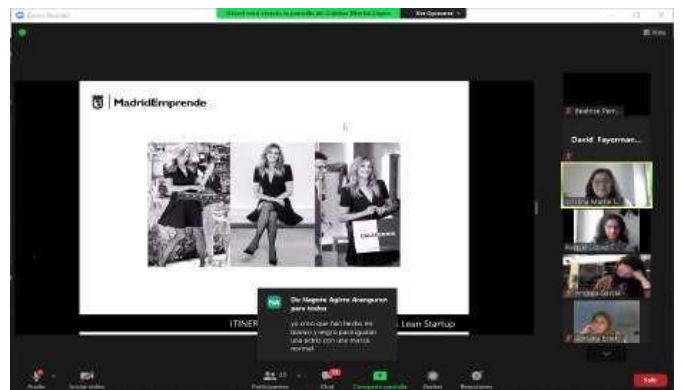
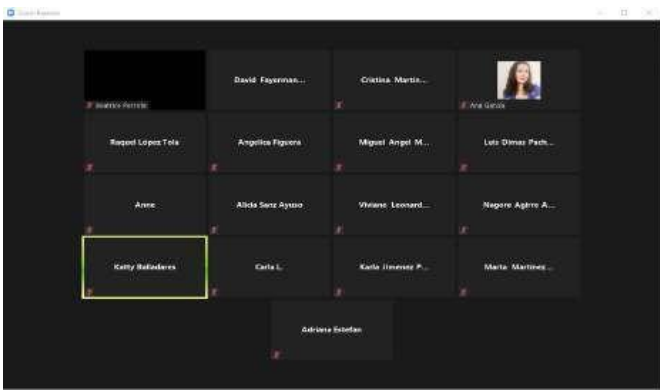
Este evento forma parte de los Itinerarios Formativos, actividad "Fundamentos de *lean startup*", que se desarrolló *online* a través de Aula Emprende en 3 sesiones: 9, 10 y 11 de junio.

Orientado a conocer y poner en práctica la metodología *lean startup* para encontrar el mercado objetivo, evaluar con clientes potenciales si la idea es una buena oportunidad, y potenciar la innovación y creatividad en los negocios.

Objetivo: conocer y poner en práctica la metodología *Lean startup* para encontrar el mercado objetivo, evaluar con clientes potenciales si la idea es una buena oportunidad, y potenciar la innovación y creatividad en los negocios.

Contenidos: Desarrollo de negocio centrado en el cliente, saber quién es y por qué te va a comprar. El *modelo* de negocio. El mercado y la competencia. Propuesta de valor. Conocer a tus clientes. Análisis problema- solución. Creación de prototipos y experimentos para testar las hipótesis más críticas. Pivotar o continuar. Lanzamiento y estrategia de *marketing*. Embudo de conversión. Crecimiento. Métricas. Herramientas, ejemplos y casos prácticos.





Introducción al *marketing* digital: cómo apoyarte en él para vender más

Fecha	12 de junio de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	79
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

El *marketing* ha cambiado de su forma tradicional para adaptarse a la constante evolución que representa nuestra principal vía de comunicación en la actualidad, el mundo digital. Conocer las bases que soportan a este nuevo mundo, nos ayudarán a hacer más efectivos nuestros negocios y no morir en el emprendimiento.

Se proporcionará al asistente de los conocimientos básicos necesarios en el mundo del emprendimiento acerca del *marketing* digital. El desarrollo de los conceptos de SEO, SEM y analítica permitirán conocer las bases sobre las cuales se soportan el entramado posicionamiento digital o cómo llegar a nuestros clientes. El contenido es el rey, pero las cosas han cambiado, por lo que se desarrollarán las fases del *marketing* de contenidos y cómo dirigirlos en la actualidad para ser efectivos. Ya que todo negocio debe disponer de un plan, se proporcionarán las bases para realizar un plan de *marketing* digital y de esta manera ser asertivos en recursos y en el tiempo.

Objetivos:

- Conocer los conceptos básicos relacionados al posicionamiento de nuestros recursos digitales (páginas web, blog) en internet.
- Determinar los componentes de nuestro contenido para que llegue a la audiencia que esperamos captar.
- Conocer las principales estrategias para dar a conocer nuestro negocio a través de la red.
- Realizar un plan que le permita estructurarse de manera adecuada para acometer sus objetivos relacionados al mundo digital. Plan de *marketing* digital - Plan de medios digitales.
- Programa:
- De dónde venimos y hacia dónde vamos. Breve recorrido por el mundo del internet y del *marketing*. Del *marketing* 1.0 al 4.0.
- Medios publicitarios digitales. Cómo llegar de manera efectiva a nuestros clientes. SEO, SEM, e-mail *marketing*.
- Contenidos con poder. *Marketing* de contenido, las claves para que lo que publicamos venda.

Piensa, planea y mide. Bases para realizar un plan de *marketing* y un plan de contenidos.

MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Taller 1: Evaluación personal de autónomos en situaciones difíciles

Fecha	15 de junio de 2020
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Taller
Organizador	Fundación Nantik Lum
Asistentes	75
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

La Fundación Nantik Lum desarrolla en el vivero de Puente de Vallecas el Programa AVANZA, que incluye un curso de 4 talleres formativos enfocados a la mejora o mantenimiento de negocios que estén pasando por dificultades.

El objetivo de este taller es que, mediante la teoría, consigan analizar su situación personal con respecto a su negocio. A su vez se les proporcionarán algunas herramientas con las que analizar y mejorar los aspectos personales tratados.

Contenidos:

- Identifica que emociones afectan tu emprendimiento.
- ¿Cuáles son tus puntos de confianza?
- ¿Cómo supero esta crisis?



MEMORIA ANUAL

Dinámicas sistémicas para personas emprendedoras

Fecha	16 de junio de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Carabanchel
Asistentes	53
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

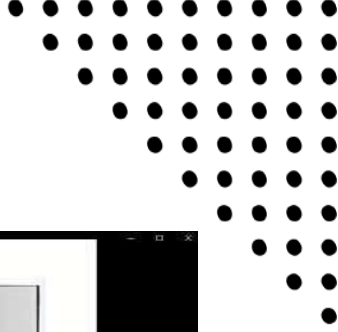
Hacer realidad nuestro proyecto exige que tomemos decisiones importantes de manera rápida y eficiente, por lo que debemos estar preparados mentalmente para este proceso de desgaste.

¿Necesitas tomar decisiones complejas que impactan en tu proyecto, negocio o profesión?

El Pensamiento Sistémico (Systemic Management) es una emergente metodología para el análisis y resolución de síntomas no deseados en proyectos de emprendimiento, organizaciones, o situaciones profesionales. A diferencia de otras herramientas que resultan ineficientes porque solo analizan las partes de la situación, el pensamiento sistémico crea un nuevo paradigma al mirar la organización como un todo. Esta metodología sirve de enorme ayuda para realizar diagnóstico de situación del proyecto, clarificación de objetivos, preparación para negociación, estudio y lanzamiento de marcas y productos, gestión y evaluación de proyectos, gestión de conflictos, selección de personal y contrataciones, etc.

Objetivo:

- Integrar una nueva comprensión de mirada sistémica, para facilitar proyectos de emprendimiento eficaces y sostenibles.
 - Realizar un diagnóstico completo de la situación de mi proyecto o negocio.
 - Tomar decisiones complejas que afectan a mi proyecto o negocio.
 - Utilizar toda la información que como emprendedores poseemos, de una forma racional, cognitiva, intuitiva, emocional o corporal.
 - Generar ilusión, determinación y confianza para desplegar con éxito mi proyecto o negocio.
- Programa:
- Introducción al Pensamiento Sistémico: conceptos, metodología, características, orígenes.
 - Barreras inconscientes en los procesos de liderazgo y tomas de decisiones.
 - Las leyes sistémicas: pertenencia, orden y equilibrio.
 - Metodología de la consultoría sistémica.
 - Dinámicas con clicks de Famóbil y constelaciones organizaciones. Demo con casos reales.



MEMORIA ANUAL

Las claves de hablar en público para personas emprendedoras

Fecha	17 de junio de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Puente de Vallecas
Asistentes	73
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

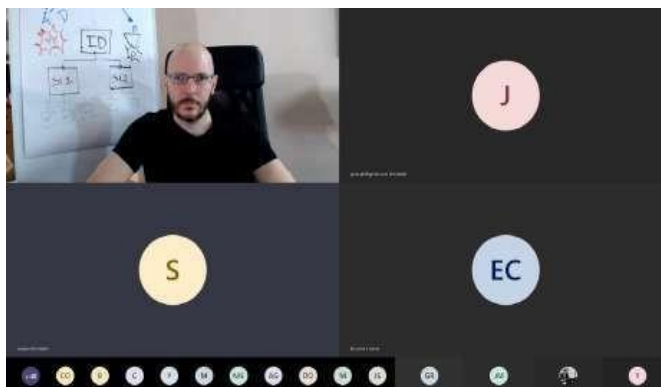
Descripción:

En este taller trabajaremos de forma práctica sobre las claves de construir y presentar un discurso que impacte y cautive a nuestra audiencia.

Hablar en público es una habilidad clave en el emprendimiento. Poder presentar nuestras ideas de forma clara y convincente a inversores, colaboradores y clientes supone una diferencia competitiva para todas las personas que quieren hacer crecer al máximo su negocio.

Realizaremos ejercicios prácticos en grupo sobre los siguientes temas:

- Definición y estructura del discurso.
- Cómo organizar y desarrollar nuestra presentación.
- Cómo trabajar nuestro estado mental antes de salir al escenario.
- Cómo conectar con la audiencia.
- Cómo realizar una apertura y cierre memorables.



Business plan e importancia de la planificación financiera en tu negocio

Fecha	18 de junio de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Moratalaz
Asistentes	59
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion #financiacion

Descripción:

Presentación de *modelo* de gestión para los emprendedores, basado en control de gestión, planificación financiera y tesorería para poder gestionar el día a día del negocio y obtener mejores resultados.

Objetivo: que los emprendedores sean capaces de conocer las herramientas con las que poder gestionar su negocio y tener unos mínimos conocimientos financieros y de gestión.

Programa:

- Cómo realizar un *Business Plan*.
- Qué es un *budget* y cómo construirlo.
- *Forecast* y herramientas de revisión mensual, trimestral y anual.
- Cómo aprender a funcionar con unos objetivos y revisión de estos.
- Planteamiento del negocio en base a los objetivos marcados, siendo capaz de explicar las directrices para gestionar el negocio.



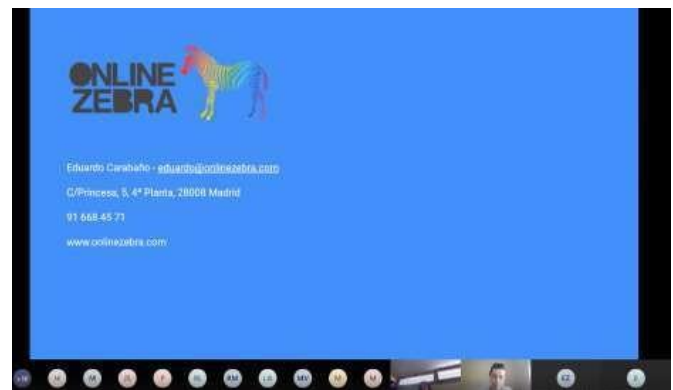
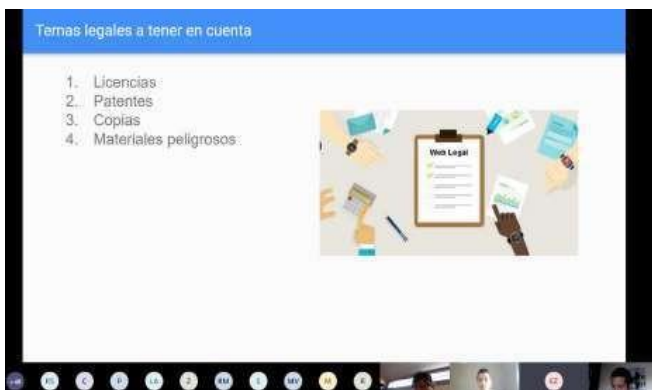
MEMORIA ANUAL

Empieza a vender en *market places*

Fecha	18 de junio de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	79
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Taller teórico práctico que explica una introducción a vender en *market places*.



MEMORIA ANUAL

Gestión del tiempo: hacer menos, lograr más

Fecha	19 de junio de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	28
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Nuestro recurso más importante es el tiempo. Un emprendedor debe saber utilizarlo al máximo para alcanzar el éxito. Durante el curso, los participantes aprenderán a utilizar el tiempo con eficacia a través de una metodología de tres pasos que lo llevarán desde el reconocimiento de la importancia del tiempo para el éxito hasta planes de acciones específicos para ser más productivo.

Objetivo general: adquirir las herramientas para el manejo efectivo del tiempo a los fines de mejorar la productividad personal y laboral.

Objetivos específicos: conocer la importancia del recurso tiempo para mejorar la productividad. Identificar los elementos desperdiciadores de tiempo que limitan la productividad. Conocer las herramientas para mejorar la productividad personal.

Programa:

- Percepciones acerca del uso del tiempo.
- Una metodología para mejorar la productividad. Analiza.
- Reconocimiento y cambio de hábitos. Enfócate.
- Determinación de objetivos y prioridades. Actúa.
- Plan de acción. Conclusiones.



MEMORIA ANUAL

Conceptos básicos contables

Fecha	23 de junio de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	50
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion #financiacion

Descripción:

Es importante para cualquier persona que inicie un proyecto empresarial conocer la contabilidad y su importancia dentro de la administración de cualquier negocio.

Con este curso cualquier emprendedor podrá adquirir los conocimientos fundamentales de la contabilidad para pymes. Aprenderá conceptos como patrimonio, proceso contable... y otros explicados de una forma práctica y práctica.

En este curso aprenderemos a:

- Diversificar las fuentes de ingreso en la contabilidad: contar con varias vías y oportunidades de ingreso para reducir el riesgo
- Apostar por el ahorro de costes: en el momento de realizar cualquier compra.
- Evitar los números rojos: las deudas son el principal motivo para no encarar nuevos proyectos y retos.
- Contar con un fondo de emergencias: establecer un fondo que ayude a transitar en las turbulencias propias del negocio.

Objetivos: conocer y entender los conceptos básicos en contabilidad, qué regulación contable existe con relación a inversiones, ingresos y gastos...etc. Comprender, interpretar y elaborar las cuentas anuales de la empresa.

Programa:

- Los principios de contabilidad.
- Concepto contable del debe y haber.
- Conceptos contables relativos a los bienes de la empresa.
- Conceptos contables relativos a balances.
- Conceptos contables relativos a la financiación de la empresa.
- Los ingresos y gastos en la empresa.
- Las cuentas anuales.



MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Gestión del tiempo para personas emprendedoras

Fecha	23 de junio de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de San Blas
Asistentes	28
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

En ocasiones surge la desesperanza por la cantidad de tiempo invertido y el aparente escaso rendimiento asociado. Te enseñaremos a gestionar eficazmente tu tiempo.

¿Sientes que realizas muchas tareas, pero no obtienes los resultados esperados? ¿Te pasas el día apagando fuegos y no eres un bombero?

El ecosistema del emprendedor es muy volátil y complejo. Se requiere emplear muchas horas de esfuerzo, análisis e intuición para generar contactos, atraer clientes, elegir proveedores... En ocasiones surge la desesperanza por la cantidad de tiempo invertido y el aparente escaso rendimiento asociado.

Objetivo:

- Tomar conciencia sobre mis hábitos actuales.
- Erradicar malas prácticas: fugas de tiempo, multitasking.
- Comprender mis necesidades primarias.
- Generar nuevos hábitos más eficaces.
- Generar ilusión, determinación y confianza para desplegar con éxito mi proyecto o negocio.

Programa:

- Autoconocimiento; miedos y creencias limitantes.
- Fugas de tiempo y multitasking.
- Reencuadre de objetivos y necesidades primarias.
- La matriz de Eisenhower.
- Automotivación, actitud, fuerza de voluntad, hábitos.
- Ejercicios prácticos.



Crece con LinkedIn: Cómo conseguir clientes

Fecha	24 de junio de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Puente de Vallecas
Asistentes	120
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

LinkedIn es la red profesional por excelencia. Los números no engañan. Más del 80% de las empresas que venden a empresas, utilizan LinkedIn dentro de su estrategia y lo cierto es que esta red es perfecta cuando lo que vendemos son servicios premium y no sólo a empresas, también a profesionales.

LinkedIn nació para conectar a profesionales con un claro objetivo: crecer. Su filosofía es bien distinta a otras redes de gran público como Facebook, Twitter o Instagram.

Objetivo: aprenderás cómo utilizar LinkedIn dentro de tu estrategia comercial para conseguir clientes y posicionar tu marca en el mercado.

Programa:

- Filosofía de LinkedIn y cómo definir tu objetivo en esta red.
- Cómo diseñar un perfil de LinkedIn que venda.
- Perfil profesional y página de empresa, cómo utilizarlos.
- Cómo prospectar clientes y generar reuniones de venta.



MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

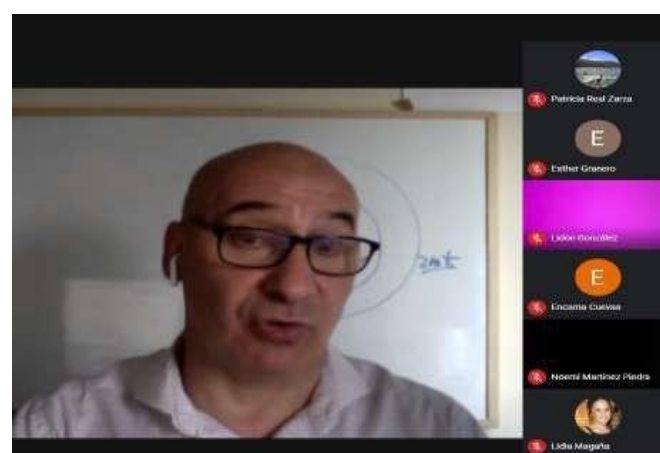
Comunicación para vendedores: si comunicas mejor, venderás más

Fecha	25 de junio de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Villaverde
Asistentes	57
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

La comunicación comercial o la corporativa requiere de un trabajo, de reflexión, estructura en el mensaje, objetivo u objetivos y de herramientas o competencias. Es un tipo de comunicación más profesional y recomendada para empresas, autónomos o emprendedores que tienen una marca y la obligación, por tanto, de cuidarla.

Objetivo: dar las herramientas para que la persona emprendedora pueda comunicar mejor, para así vender más sus productos o servicios.



Taller 4: Evaluación legal de autónomos en situaciones difíciles

Fecha	26 de junio de 2020
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Taller
Organizador	Fundación Nantik Lum
Asistentes	60
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

La Fundación Nantik Lum desarrolla en el vivero de Puente de Vallecas el Programa AVANZA, que incluye un curso de 4 talleres formativos enfocados a la mejora o mantenimiento de negocios que estén pasando por dificultades.

El objetivo de este taller es que, mediante la teoría, consigan conocer las novedades de la ley concursal y la ley de segunda oportunidad. A su vez se les ofrecerán recomendaciones con las que analizar sus contratos legales

Contenidos:

- Ley concursal.
- ¿Cómo hacer frente a impagos con proveedores?

MEMORIA ANUAL

Creando una marca principios básicos del *branding*

Fecha	1 de julio de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	90
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Generar conocimiento en nuevos empresarios acerca de los principios básicos del *branding* y su puesta en práctica preliminar (creación de marcas), como clave para lograr diferenciación de sus productos.

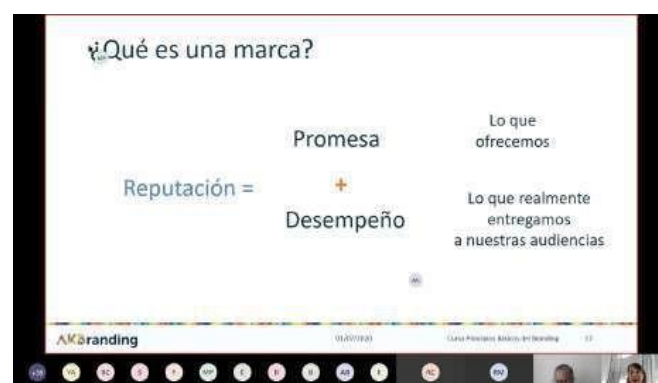
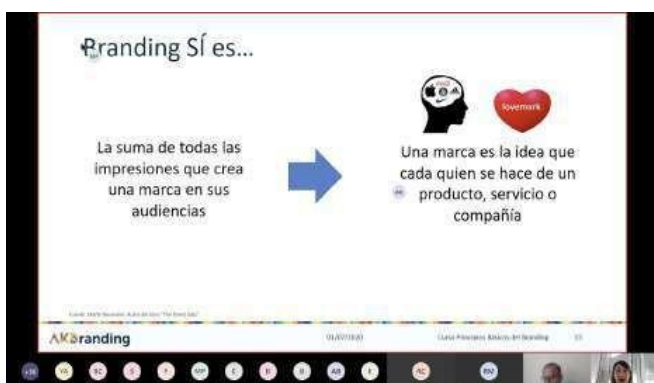
Hoy es muy difícil diferenciarse en el mercado, aun teniendo una idea clara del producto o servicio que se desea crear. Este curso busca establecer las claves del *branding* para conocer en profundidad cada mercado, a través de sus tendencias, el estudio de emblemáticos (*benchmarking*), el conocimiento de lo que comunican sus propios competidores y las percepciones de los consumidores/usuarios. Todo ello permitirá construir los pilares de la nueva marca: un posicionamiento diferenciador en su mercado y, en base a este enfoque, desarrollar lo que será su identidad verbal y gráfica, que no sólo la conecte con sus audiencias de una manera racional, sino más importante aún, de manera emocional. A través del taller, cada empresario, en forma individual o en equipos de trabajo, podrán obtener un acercamiento a las técnicas del *branding*, con el fin de ponerlo en práctica en un caso real o ficticio, y comenzar a desarrollar así un posicionamiento diferenciador para su marca, lo que guiará el posterior despliegue de su marca.

Objetivo: generar interés en esta área de experticia, directamente ligada al *marketing* y las comunicaciones, pero que les antecede, al ser básica en la construcción de cualquier marca que desee diferenciarse en su mercado.

Programa:

- Antecedentes del *branding* como especialidad.
- Fases de un programa de marca (*branding*).
- Diagnóstico: conocimiento profundo de la estrategia de negocio, tendencias, casos de estudio, competidores, perspectiva interna e investigaciones.
 - o Taller I: Trabajo individual o en equipos. Definición de la marca y su entorno.
 - o Estrategia: desarrollo de un posicionamiento diferenciador en base a clasificación de atributos.
 - o Taller II: Definición de atributos de diferenciación.
 - o Identidad verbal (*naming*): técnicas para la búsqueda del nombre de la marca.
 - o Taller III: Búsqueda del nombre de la marca (en caso de no tenerlo).
- Arquitectura de marca: cómo lograr armonía en la convivencia de varias marcas en el portafolio de marcas de una empresa.

- Identidad visual: desarrollo de un logotipo y gráfica secundaria que respondan a un posicionamiento diferenciador. Diseño de producto, empaque, y demás aplicaciones de la marca, en base al posicionamiento. Normalización: guía básica de usos del logotipo y/o manual de marca.



MEMORIA ANUAL

Workshop: pacto de socios

Fecha	2 de julio de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Carabanchel
Asistentes	29
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

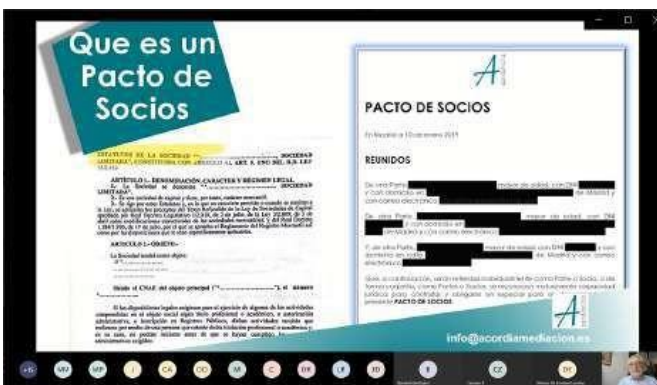
El pacto de socios: documento clave para evitar conflictos.

La principal causa de mortandad de las empresas son las desavenencias entre socios que en periodos de dificultad o de éxito afloran con mayor virulencia. Por ello es importante establecer normas y reglas de juego claras y consensuadas que nos ayuden a regular nuestro funcionamiento, intereses y necesidades con los de la empresa, evitando conflictos, paralizaciones, o pérdidas económicas, en pro de la continuidad y éxito de nuestro negocio.

Objetivo: mostrar a emprendedores, empresarios, y socios de *startups* las claves imprescindibles de un pacto de socios de acuerdo con nuestra experiencia y metodología.

Programa:

- Por qué es necesario establecer un pacto de socios.
- Que es un pacto de socios.
- Para qué realizarlo: escenarios.
- Como realizarlo a medida.
- Que elementos debe contener.
- Cuando realizarlo.



Fomento del emprendimiento. Claves necesarias para el desarrollo del plan de empresa.

Fecha	3 de julio de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	48
Público objetivo mayoritario	Estudiantes
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

El objetivo de esta actividad es despertar en espíritu emprendedor y animar cualquier iniciativa emprendedora, fundamentalmente en dos colectivos: estudiantes y desempleados.

Se realizará un taller en el que se expondrá a los asistentes, de forma amigable, qué significa emprender y la idea de empresa. Se presentarán casos de éxito afines al grupo participante.

MEMORIA ANUAL

Coffee Break con Samira Brigüech

Fecha	7 de julio de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de Puente de Vallecas
Asistentes	25
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

En este Coffee Break contaremos con Samira Brigüech, directora general y socia única de Samira&Sineb, agencia de *marketing*, comunicación y relaciones públicas que desde hace 25 años ejecutan proyectos de *marketing* avanzado y acciones relacionales para España, Portugal y Brasil.

Presidenta y fundadora de la Fundación Adeltas. Ha recibido numerosos premios, entre los que destacan: la Estrella de Oro a la Excelencia Profesional 2018, la Medalla de Oro al Mérito en el Trabajo 2018, el Premio Nacional Top 100 Mujeres Líderes en España 2018, entre otros.



Ventas para triunfar

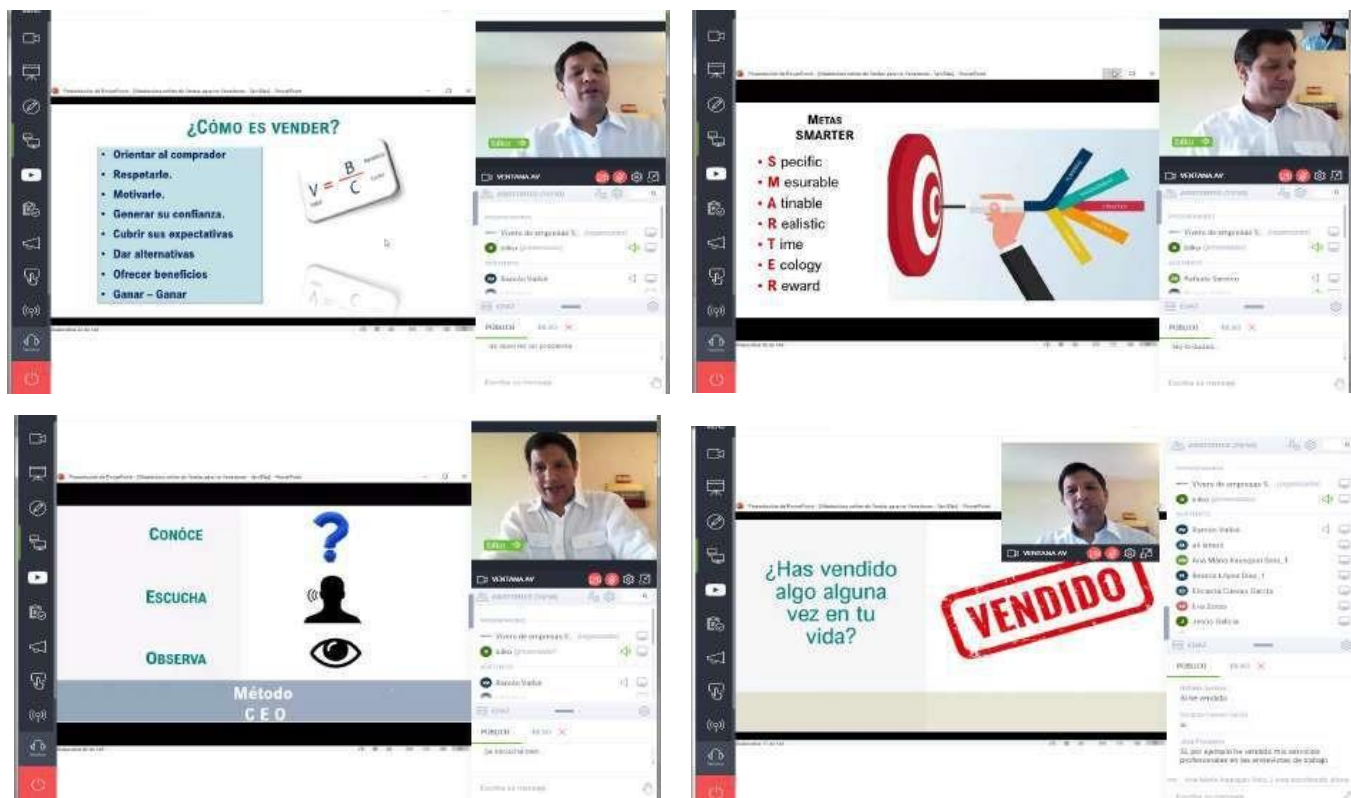
Fecha	8 de julio de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de San Blas
Asistentes	27
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Taller enfocado a enseñar a los participantes sobre los 3 errores más frecuentes en la gestión comercial y las herramientas para solucionarlos.

Programa:

- Expectativas y acuerdos.
- Reflexión.
- Un concepto de ventas.
- Los 3 errores fundamentales en la gestión comercial: Falta de valor personal. Falta de plan + acción + seguimiento. Falta de técnica.
- 3 acciones fundamentales para la venta:
- Valor y persistencia: valor y empoderamiento personal
- Planificación + Acción: Identificación de oportunidades. Metas. Prospección. Indicadores de Gestión Técnica: Sondeo. Apoyo. Objeciones y cierre.



Comunicación eficaz para personas emprendedoras

Fecha	9 de julio de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Moratalaz
Asistentes	34
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Los emprendedores de éxito son capaces de comunicar de manera convincente, consiguiendo los objetivos que se proponen. A lo largo de su actividad se interrelacionan y comunican con multitud de interlocutores: clientes, socios, proveedores, empleados, colaboradores, etc. Conocer cuáles son los miedos y factores que limitan nuestra capacidad comunicativa, comprender los diferentes tipos de comunicación, o integrar una fórmula para comunicar de manera efectiva, exenta de violencia, con la intención de construir y aprender, son ingredientes de éxito para mejorar la efectividad en la comunicación y fortalecer la figura de su liderazgo en sus proyectos, a generar confianza, ilusión, y compartir herramientas innovadoras para el desarrollo de su actividad.

Objetivos:

- Identificar bloqueos y miedos en la comunicación.
- Conocer las tipologías de comunicación esenciales.
- Optimizar el proceso comunicativo para el logro de resultados.
- Diagnosticar desequilibrios comunicativos en el proyecto de emprendimiento.
- Mejorar la conexión con los clientes, colaboradores y equipos de trabajo. Contenido:
- Identificación de juicios limitantes a la hora de comunicar.
- Elementos y funciones en la comunicación.
- Comunicar para aprender: el *feedback*. Comunicación no violenta.
- El valor del *feedback* positivo.
- La escucha como elemento legitimador de la comunicación.
- Tendencias en la comunicación moderna.
- Comunicación y liderazgo.
- Ejercicios prácticos.



Red de viveros de empresas del Ayuntamiento de Madrid

- Vivero de Carabanchel
- Vivero de Moratillas
- Vivero de Pta. Valdecasas
- Vivero de Vicálvaro
- Vivero de Villaverde
- Vivero de San Blas

Elevator pitch

- Conciso
- Claro
- Convinciente
- Creíble
- Cercano

Escucha empática

Escuchar con intención de comprender
Con los ojos, con los oídos, con el corazón.

Destruye las reglas, los límites, las...

¿Caza tu creencia?

Dale la vuelta

- ¿Siempre sucede así? ¿Siempre me siento igual?
- ¿Alguna vez ocurrió lo contrario? ¿Algo diferente?
- ¿Para qué me sirve pensar de esa manera?
- ¿Qué trato realmente es este?

MEMORIA ANUAL

El poder de la identidad, soluciones creativas y cómo potenciar tu negocio

Fecha	10 de julio de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Puente de Vallecas
Asistentes	37
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

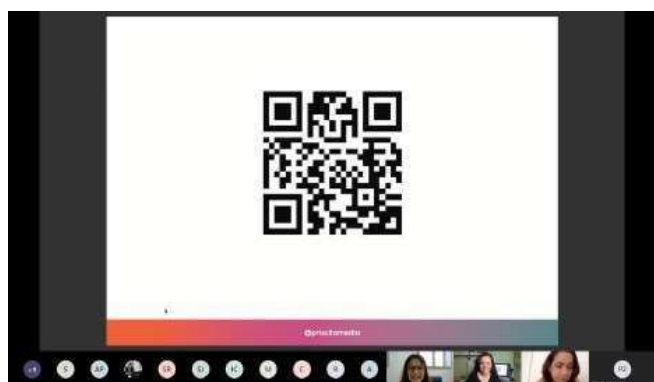
Comprender la importancia de la potenciación de la personalidad como elemento clave para la creatividad y la innovación.

Durante el taller se hará hincapié sobre aquellos aspectos que, a través del análisis y la creatividad, vinculados a la potenciación de la personalidad del emprendedor, pueden constituir herramientas eficaces para el desarrollo de nuestro proyecto empresarial.

Objetivo: comprender la importancia de la potenciación de la personalidad como elemento clave para la creatividad y la innovación. Entender la estrecha relación entre identidad y marca, así como el potencial de esta última.

Programa:

- Creatividad / Innovación.
- Identidad.
- Marca personal y corporativa.
- Apalancamiento a través de la marca.
- El poder de la marca.
- Mentalidad e identidad.
- Potenciar = Mayor eficiencia y poder





Crear un mínimo producto viable (MVP) para conseguir las primeras ventas

Fecha	14 de julio de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de San Blas
Asistentes	28
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

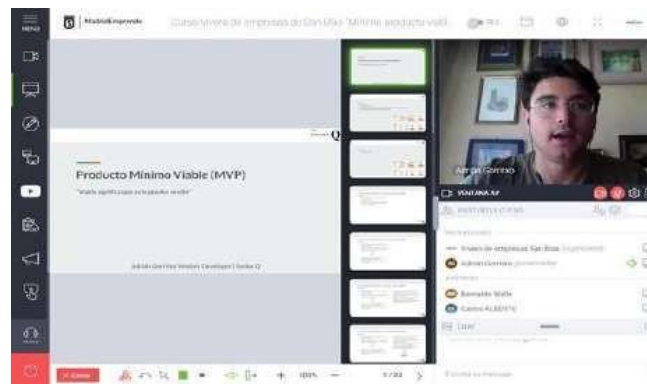
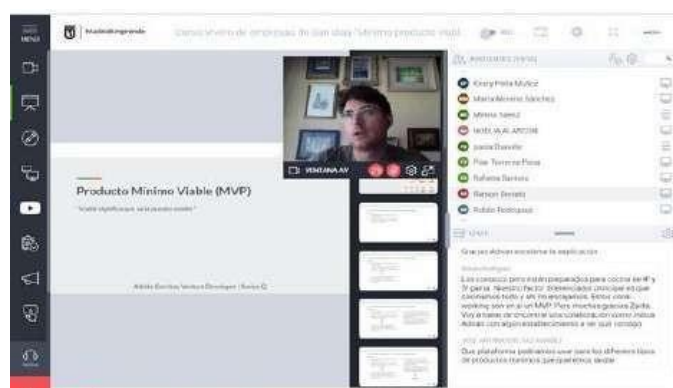
Descripción:

En el taller se expondrá qué es la metodología *Lean*, y cómo *startups* de éxito han construido sus MPV con los mínimos recursos. Habiendo validado ciertas hipótesis y generado las primeras ventas.

El objetivo es crear una conversación en la que cada emprendedor pueda participar a medida que discurre el taller resolviendo sus dudas sobre los productos que están desarrollando y las fases a las que se van a enfrentar.

Programa:

- ¿Qué es un producto? Tipos de productos en el mercado y diferentes *modelos* de negocio.
- ¿Qué es la metodología *lean*? Teoría y ejemplos prácticos de cómo se han desarrollado productos tecnológicos y las vetas de estos.
- Métricas: Cómo crear un cuadro de mandos y qué métricas son importantes para seguir desarrollando el producto.



MEMORIA ANUAL

Motivación triple A: resiliencia y redescubrimiento profesional I

Fecha	16 de julio de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Villaverde
Asistentes	39
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

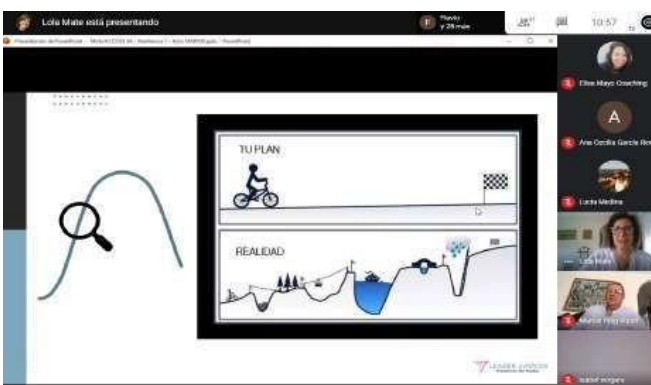
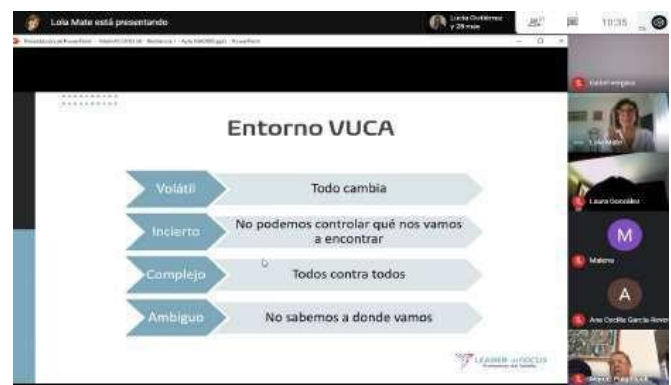
Programa de resiliencia personal y crecimiento profesional motivación triple A, dirigido a personas emprendedoras y profesionales en la fase de reinención profesional.

Contenido:

- Incertidumbre: actitud para surfear con éxito las olas de la incertidumbre
- Resiliencia: 10 claves para afrontar la adversidad y crecer en la nueva realidad. Gestión de las preocupaciones

Objetivo:

- Impulsar a la acción – emprendimiento, con la mentalidad y actitud adecuada para comenzar una nueva vida (profesional) de crecimiento, a pesar de la incertidumbre y complejidad del momento actual.



Motivación triple A: resiliencia y redescubrimiento profesional II

Fecha	17 de julio de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Villaverde
Asistentes	38
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Programa de resiliencia personal y crecimiento profesional motivación triple A, dirigido a personas emprendedoras y profesionales en la fase de reinención profesional.

Contenido:

- Oportunidad: cómo aprovechar el caos de la Nueva Normalidad, en un momento mágico de gran oportunidad. Impulso a la creatividad.
- Autoliderazgo: pilares esenciales para liderar mi vida con éxito, en momentos complejos: cambios de hábitos, productividad y gestión del tiempo.

Objetivo:

- Impulsar a la acción – emprendimiento, con la mentalidad y actitud adecuada para comenzar una nueva vida (profesional) de crecimiento, a pesar de la incertidumbre y complejidad del momento actual.



Empresario individual y sociedades mercantiles: obligaciones fiscales

Fecha	23 de julio de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Moratalaz
Asistentes	37
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

En este taller vamos a ver las diferencias y analogías entre empresario individual y sociedad mercantil, con especial orientación al ámbito tributario. Las diferencias y analogías entre empresario individual y sociedad mercantil, con especial orientación al ámbito tributario.

En la presente ponencia explicaremos las diferencias y analogías fundamentales existentes entre un empresario individual y una sociedad mercantil, tanto en el ámbito jurídico como en el tributario, proporcionando a los asistentes información sobre las obligaciones fiscales de las que han de ser conscientes en el desarrollo de su actividad empresarial.

Objetivos:

- Proporcionar al empresario una idea clara de cuál de las dos figuras se ajusta más al tipo de actividad que pretende desempeñar o que ya esté llevando a cabo y de las obligaciones que debe cumplir en materia de facturación, documentación, declaraciones tributarias, etc.

Contenido:

- Empresario individual y sociedad mercantil: concepto, diferencias y analogías.
- Obligaciones de facturación.
- Obligaciones tributarias: declaraciones que han de presentarse y plazo de presentación.
- Responsabilidades derivadas del incumplimiento de obligaciones tributarias.





jorge perez soler está presentando

Detalles de la reunión

Personas (4)

TIPOS DE GRAVAMEN PARA EL AÑO 2020

PONTER

- Según tabla: rendimientos del trabajo.
- 35%: retribución de consejeros y administradores para entidades CN > 100.000
- 15%: retribución de consejeros y administradores para entidades CN < 100.000
- 15%: actividades profesionales con carácter general.
- 7%: profesionales de nuevo ingreso (año inicio y los dos siguientes).
- 2%: actividades agrícolas, forestales, ganaderas, etc.
- 24%: rendimientos derivados de la cesión de derechos de imagen.
- 19%: rendimientos del capital mobiliario e inmobiliario con carácter general.

jorge.perez@punter.com

PONTER | Abogados y Asesores
Asesoria legal, fiscal, laboral y contable.

Calle Moros, 15 | D 28014 Madrid
Tel: +34 915 938 981

Ronda Buenavista, 41 Bodega 2 Local I.C.P. 45005 Toledo
Tel: +34 925 257 115

WWW.PONTER.ES

jorge perez soler está presentando

Detalles de la reunión

Personas (4)

MODELO 202

PONTER

Impuesto sobre Sociedades e Impuesto sobre la Renta de no Residentes (establecimientos permanentes y entidades en régimen de atribución de rentas constituidas en el extranjero con presencia en territorio español). Pago Fraccionado.

- Plazo para la domiciliación bancaria: 1 a 31 abril, octubre y diciembre.
- Plazo de declaración: del 1 a 20 de los citados meses.
- Método de cálculo: cuota íntegra del año anterior + 1,8%
- Mismas responsabilidades que las previstas para el resto de tributos.

jorge.perez@punter.com

PONTER | Abogados y Asesores
Asesoria legal, fiscal, laboral y contable.

Calle Moros, 15 | D 28014 Madrid
Tel: +34 915 938 981

Ronda Buenavista, 41 Bodega 2 Local I.C.P. 45005 Toledo
Tel: +34 925 257 115

WWW.PONTER.ES



MEMORIA ANUAL

Aprender a emprender - Jornada de fomento del emprendimiento

Fecha	30 de julio de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de Villaverde
Asistentes	15
Público objetivo mayoritario	Estudiantes
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

El objetivo de esta actividad es despertar el espíritu emprendedor y animar cualquier iniciativa emprendedora, fundamentalmente en dos colectivos: estudiantes y personas desempleadas.

Metodología: se realizará un taller en el que se expondrá a las personas participantes, de forma amigable, qué significa emprender y la idea de empresa. Se presentarán casos de éxito afines al grupo participante.



MEMORIA ANUAL

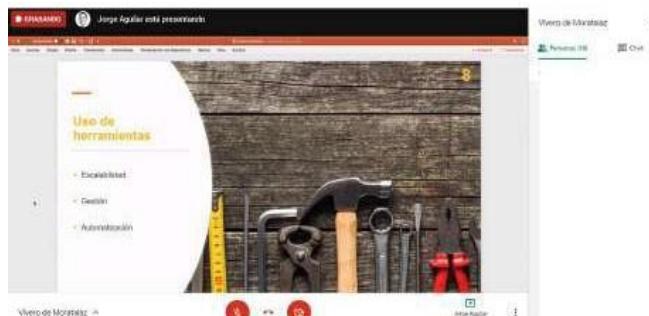
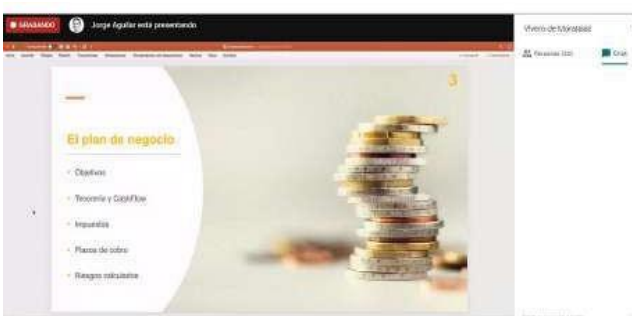
Coffee Break con Jorge Aguilar

Fecha	30 de julio de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de Moratalaz
Asistentes	19
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

En este Coffee Break vamos a compartir con Jorge Aguilar García, CMO y BizDev (Business Development) en Sum, en una tertulia, su experiencia emprendedora como co-fundador al frente de DigitalCo. con el fin de motivar y estimular a las personas alojadas en el vivero y a las usuarias de la red de viveros de empresas del Ayuntamiento de Madrid.

Sum, es una empresa especializada en ventas B2B como B2C, combinando estrategia, *marketing*, tecnología y operaciones para garantizar la eficiencia y los resultados del proceso comercial.



MEMORIA ANUAL

Networking en el vivero de Villaverde

Fecha	3 de septiembre de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Evento
Organizador	Vivero de Villaverde
Asistentes	9
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

Encuentro entre las personas emprendedoras alojadas en los despachos o espacios de *coworking* del vivero de empresas que busca crear y aumentar su red de contactos.

Objetivos:

- Conocer a personas y organizaciones. Podemos presentarnos a otros profesionales y empresas. Podemos conocer la experiencia, los intereses o las aficiones de otras personas.
- Dar a conocer productos y servicios. Supone una buena ocasión para hablar acerca de nuestra actividad profesional y aquellos bienes o servicios que forman parte de ella.
- Ampliar la cartera de clientes u otros grupos de interés. Lograr una comunicación más estrecha, permitirá transmitir mejor nuestro cometido, necesidades, propuesta de valor, etc.,
- Entender mejor el mercado: Saber en qué se encuentran inmersos nuestros competidores o cuáles son las últimas tendencias.
- Descubrir oportunidades de negocio: conocer y dialogar con otras personas, permite compartir buenas prácticas e identificar claves en la colaboración.



Coffee Break con Patricia González

Fecha	7 de septiembre de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de Carabanchel
Asistentes	15
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

Para este próximo Coffee Break contamos con Patricia González, emprendedora con una larga trayectoria empresarial, es cofundadora de Alterkeys y también cofundadora y CEO de Alterhome.

Patricia fue cofundadora en 2011 Alterkeys, una empresa que funcionaba como una alternativa a los hoteles; esta empresa fue comprada por la cadena de hoteles Room Mate, la cual tras de su compra creó la plataforma BeMate.

En 2016, Patricia cofundó Alterhome, de la cual actualmente es también su CEO. Este nuevo proyecto se dedica a la gestión de inmuebles, con el fin de facilitar la vida y las gestiones de sus inquilinos.

Negociación desde el emprendimiento

Fecha	8 de septiembre de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Moratalaz
Asistentes	26
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

En este taller vamos a conocer nuestra mejor forma de negociar, además daremos herramientas comerciales para saber hacer frente a los diferentes obstáculos que nos vayamos encontrando en la venta.

Objetivos:

- Conocernos y conocer nuestra mejor forma de negociar.
- Dar herramientas comerciales para saber hacer frente a diferentes obstáculos nos vayamos encontrando en la venta.
- Habilitar nuevas formas de trabajo en equipo.
- Afianzarnos en una negociación grupal

Programa:

- Prevención y gestión de conflictos. Estrategias comerciales en nuestras primeras ventas.
- Nuestro rol negociador dentro del grupo. Dinámicas de negociación grupal.

Slide 1: No caigas en la trampa de juzgarte muy duramente. Cambia de ser tu enemigo a ser tu amigo.

Slide 2: Herramientas comerciales:

<p>En un ámbito general:</p> <ul style="list-style-type: none"> Negociar como forma de vida No subestime a su interlocutor Genere un clima de cordialidad Practique mucho y luego haga autoevaluación 	<p>POR FASES:</p> <ul style="list-style-type: none"> Preparación Desarrollo Objeciones Conclusiones y acuerdos
---	--

Slide 3: Pautas de prevención con colaboradores o socios

<p>Intereses Con ideas de prioridad</p>	<p>Opciones Is the Costo (risk, creative, range)</p>	<p>Normas Ambos participando de la justa</p>
<p>Alternativas Tener un plan B, participación de los días</p>	<p>Propuestas Aplicar a la grande, evitando riesgos.</p>	<p>El tema económico (¿Cómo afecta los beneficios de cada uno de las partes, en un acuerdo?)</p>

Fiscalidad de autónomos y pymes

Fecha	9 de septiembre de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	30
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion #financiacion

Descripción:

En la actualidad, más del 90% de las operaciones y actividades mercantiles se llevan a cabo a través de la figura del autónomo y la pequeña y mediana empresa (pyme), por lo que se hace necesario de conocer sobre su fiscalidad y tributación. También es necesario conocer sobre las ventajas y desventajas que conlleva realizar la actividad mediante una figura jurídica o una figura física, para con ello, decidir la mejor opción en cualquier contexto posible. Este curso ofrece una visión completa de las obligaciones en fiscalidad de la figura del autónomo y de la pyme, en especial, la tributación de los rendimientos obtenidos y tributación en IVA, repasando también otras obligaciones de cara a la Administración. También da a conocer al emprendedor las distintas figuras a través de las cuales puede iniciar su actividad, destacando sus ventajas e inconvenientes, y así pueda optar por la decisión más factible.

Objetivos:

- Conocer la figura del autónomo y la pequeña y mediana empresa y sus principales características.
 - Dotar al asistente de conocimientos básicos para iniciar la actividad empresarial, bien como autónomo (figura física) o bien como una sociedad mercantil (figura jurídica).
 - Profundizar en la fiscalidad de los rendimientos obtenido, bien por Renta o por Impuesto sobre Sociedades, y también en el Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA).
 - Repasar las principales obligaciones a las que se enfrentan los autónomos y las pymes.
- Programa:
- Fiscalidad para pymes y autónomos.
 - Conceptos básicos y planificación fiscal.
 - Principales impuestos en una actividad.
 - Calendario fiscal.
 - Estrategia y planificación.
 - Sanciones.

MEMORIA ANUAL

Coffee Break con Lola Maté y Marcel Puig

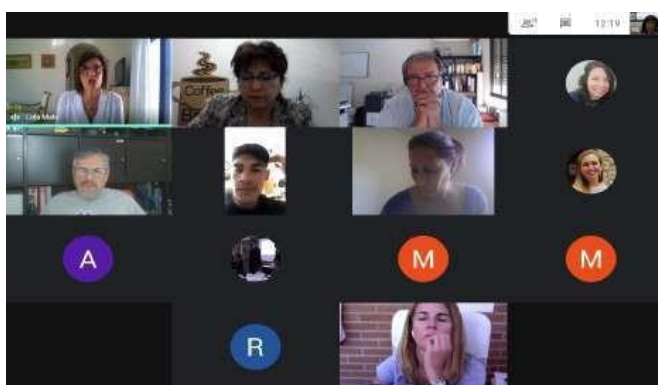
Fecha	10 de septiembre de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de Villaverde
Asistentes	18
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

En este Coffee Break contaremos con Lola Maté y Marcel Puig, socios y fundadores de LEADER inFOCUS.

Lola es licenciada en Ciencias Económicas (UCM), Máster Internacional en Administración de Empresas (IESE, Barcelona), Experta en Crecimiento Personal y Desarrollo Profesional (U de la Felicidad). Es CEO, socia y cofundadora de LEADER inFOCUS, mentora, inspiradora, impulsora de líderes, experta estratega en comunicación con propósito. Ayuda a impulsar el liderazgo de empresas sostenibles en entornos complejos con un programa de resiliencia empresarial y crecimiento profesional. Combina su experiencia empresarial y pasión emprendedora con el crecimiento y desarrollo profesional. Cuenta con una historia profesional de más de 30 años, 23 en calidad de empresaria por cuenta propia, repleta de aciertos y errores que la diferencia. Se ha reinventado profesionalmente en multitud de ocasiones. Algunas experiencias con mucho éxito. Es impulsora del movimiento Mujeres sin Límites.

Marcel es director, socio cofundador de LEADER inFOCUS. Es un empresario industrial, 35 años de experiencia en diferentes sectores, comunicación, nuevas tecnologías y fabricación. Experto en transformación empresarial y crecimiento exponencial. Ayuda a empresarios y equipos a definir el propósito con creatividad y estrategia ante la incertidumbre del momento. Experto en *coaching* ejecutivo y sistémico (Instituto Neurocoaching). Certificado ExO Foundations y Teoría U. Facilita la toma de decisiones y cohesión de equipos enfocados al propósito trascendental de alto impacto.



MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

En busca de la identidad

Fecha	10 de septiembre de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de San Blas
Asistentes	18
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Construir adecuadamente la identidad corporativa de nuestro negocio, logrando una identidad visual eficaz afín a nuestros objetivos, es todo un reto; cómo y qué comunicar, cómo elegir un nombre, cómo desarrollar los atributos de la marca..., en definitiva, cómo lograr la eficacia y representatividad que debe tener todo material corporativo para conseguir en mis públicos la imagen deseada.

Contenido:

Parte teórica:

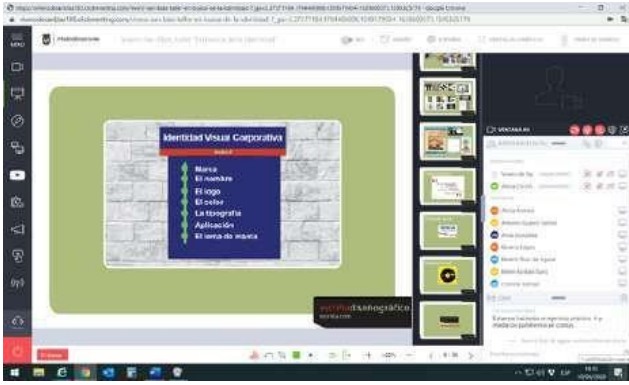
- ¿Conoces tu identidad corporativa?
- Desarrolla la personalidad de tu empresa.
- ¿Tienes la imagen corporativa que te mereces?
- El público se manifiesta.
- La marca y sus “complicaciones”.
- Nombre, logo, color, tipografía, lema... ¡Adelante! Sólo es el principio.
- La comunicación verbal.
- Transitando entre el “Hola, ¿qué tal?” y el “Estimados clientes”.
- El lema de marca.
- Emocionar o describir, he ahí la cuestión.

Parte práctica:

- Tu empresa ¡Venga! Desde cero, hagamos las cosas bien.



MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Diseña tu marca y crea tu *storytelling* tú mismo

Fecha	11 de septiembre de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Carabanchel
Asistentes	65
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Nuestro proyecto se compone de muchos factores a los que prestar atención, pero uno de los más importantes a tener bien definido por nuestra parte es la identidad de marca. Tú identidad de marca, tanto verbal como visual, es la primera impresión que tiene un cliente sobre tu negocio. Te ayuda a diferenciarte y posicionarte en el mercado como deseas: de forma profesional y única.

Este taller aprenderás los conceptos básicos de diseño, cómo elegir tu tipografía y colores de marca, así como a crear una historia emocionante que conecte con tu audiencia.

Lo haremos con un 20% teoría y un 80% práctica. No necesitas tener conocimientos previos de diseño ni descargar un programa complejo. Solo tráete el ordenador y regístrate en Canva.com.

Objetivo:

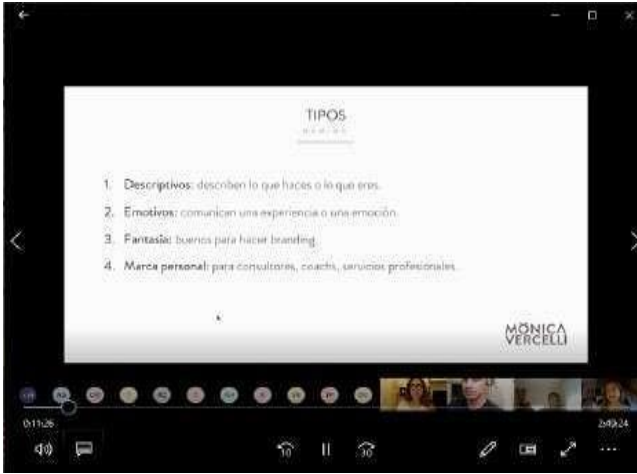
- Aprender a comunicar gráficamente con nuestra marca, así como crear nuestro *storytelling* con éxito.

Programa:

- Crea tu nombre de marca.
- Elige tu tipografía.
- Elige tus colores de marca.
- Creemos un Moodboard.
- Creemos un logotipo.
- Cómo diseñar una presentación atractiva.
- Trucos para hacer fotos bonitas con tu móvil.
- Práctica.



MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Gestión de estrés para personas emprendedoras: aprende a crear tu realidad

Fecha	14 de septiembre de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Puente de Vallecas
Asistentes	45
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Con demasiada frecuencia el emprendimiento requiere mucho esfuerzo y la mayoría de las veces aparece el estrés. Compartiremos técnicas y metodología para gestionar el estrés.

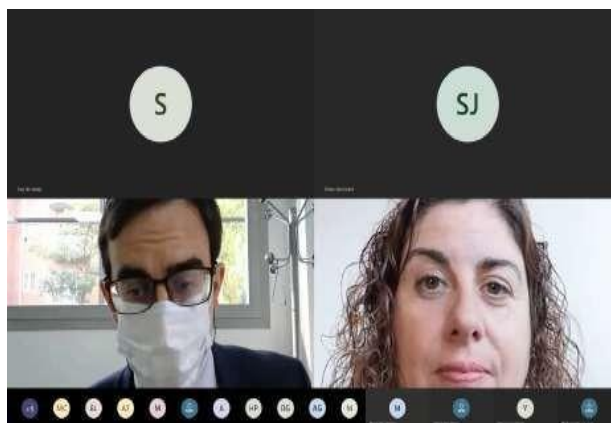
Los emprendedores atravesamos por muchos caminos y preguntas diferentes que nos llevan al estrés. Si además es repetido en el tiempo puede llegar la ansiedad. Algunas preguntas pueden ser ¿Cómo comienzo a tener clientes? ¿Quién me hará la web? ¿Ganaré lo suficiente para hacer frente a los gastos y tener beneficios? ¿Mi pasión es posible que se convierta en mi trabajo rentable? Todo eso sumado a la cantidad de actividades que tenemos que hacer hace que inevitablemente aparezca el estrés.

El taller constará:

- Conocer la importancia de la calma y tranquilidad para mejorar la productividad.
- Conocerse para poder cambiar.
- Foco.
- Técnica para reducir el estrés.
- Cambio de hábitos.



MEMORIA ANUAL



Itinerario I: Habilidades para emprender

Fecha	15 de septiembre de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Subdirección General de Emprendimiento
Asistentes	37
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Este evento forma parte de los Itinerarios Formativos, actividad "Habilidades para emprender", que se desarrolló *online* a través de Aula Emprende en 4 sesiones: 15, 16, 17 y 18 de septiembre.

Su finalidad es conducir a quien tiene una idea incipiente y/o un proyecto de negocio, hacia una reflexión sobre aspectos del emprendimiento transversales y comunes a cualquier sector de actividad como son el autoconocimiento, el análisis de capacidades y habilidades, así como facilitar recursos y herramientas de apoyo que le permitan analizar opciones, definir objetivos y tomar decisiones. Se compone de cuatro jornadas por cada edición en las que se desarrollarán los contenidos teóricos y prácticos.

Objetivo: conducir a las personas emprendedoras hacia el autoconocimiento de sus capacidades y habilidades. Facilitar recursos que le permitan orientar sus habilidades y obtener otras nuevas con una perspectiva empresarial.

Contenidos:

- Aprender a emprender, gestión del cambio: de emprendedor a empresario, cómo evitar errores al empezar un negocio. Reflexionar sobre aspectos del emprendimiento transversales y comunes a cualquier sector de actividad como son el autoconocimiento y la toma de conciencia de las propias capacidades y desarrollo de habilidades. Actitud personal ante el emprendimiento y desarrollo de mentalidad empresarial.
- Claves de la motivación, patrones de la comunicación, tipos de inteligencia, estilos de liderazgo y su tendencia evolutiva, desarrollo objetivo del comportamiento. Procesos de ideación, métodos de apoyo para análisis de opciones y toma de decisiones. Trabajar con objetivos, pasos para su definición, traducción en acciones concretas y medición de resultados.
- Métodos y herramientas para la organización, para la gestión del emprendimiento y para la gestión del cambio.
- Generalidades sobre estilos de comunicación personal, comunicación de un proyecto de emprendimiento y herramientas para mejorar las habilidades comunicativas.
- Análisis del ecosistema emprendedor actual y de los apoyos existentes en el entorno para lanzar un proyecto empresarial.

MEMORIA ANUAL

Lo que tengo que saber cuándo voy a emprender

Fecha	15 de septiembre de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Carabanchel
Asistentes	39
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Hacer que nuestra idea evolucione paso a paso hasta convertirse en un proyecto real, es un proceso largo y que nos demanda mucho tiempo y esfuerzo, además de tener muy claro como avanzar.

Este curso quiere orientar a los que están empezando a dar sus primeros pasos y no tienen muy claro que tienen que hacer y que lo es importante del proceso de emprender. El curso establece un guion de acciones a desarrollar y a tener en cuenta, para que las primeras decisiones en el emprendimiento sean lo más acertadas posible.

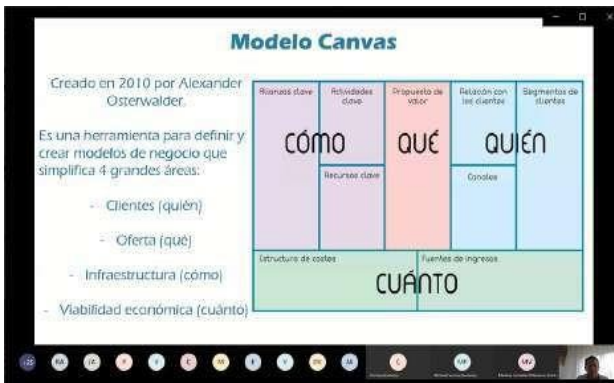
Objetivo:

- Que los asistentes al curso tengan un guion de los pasos que deben dar al emprender, de quien les puede ayudar en el camino, de quien se tienen que rodear para desarrollar su actividad y que primeras acciones de ventas y *marketing* puede hacer.

Programa:

- La era digital: La era digital en el mercado laboral. Consecuencias de la era digital. Proceso de cambio.
- Como plantear tu proyecto y no morir en el intento: *Modelo Canvas*. Presentación de proyectos. Identidad corporativa. Pechacucha. *Elevator pitch*. Proceso *lean startup*.
- Dónde pueden ayudarte con tu proceso: Incubadora de empresa. *Coworking*. Centro de empresas municipal. Formación. Reuniones *Know How*.
- ¿Qué servicios necesitas tu como emprendedor? Gestoría. Abogado. Telecomunicaciones. Finanzas. Protección.
- ¿Qué debes hacer en ventas y *marketing*? *Networking*. *Inbound Marketing*. Web y posicionamiento. Redes Sociales.

MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Marketing digital y fundamentos web (II edición)

Fecha	15 de septiembre de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Aula Emprende
Asistentes	153
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Actividad formativa virtual tutorizada que se imparte en nuestra plataforma virtual “Aula Emprende”. Enfocado a conocer los elementos necesarios para diseñar y gestionar la web del negocio de un proyecto. Además, se darán herramientas para que los asistentes puedan disponer en un futuro próximo de su tienda *online*. La actividad se compondrá de cinco jornadas para cada edición en las que desarrollarán contenidos prácticos, introduciendo los conceptos teóricos en el momento de su aplicación. La última jornada estará dedicada a mostrar y desarrollar casos prácticos con simulación real.

Objetivo:

- Evaluación de la necesidad y generación de un plan de *marketing* digital global, y conocimiento de los fundamentos del diseño web y del *e-commerce*.

Contenidos:

- *Marketing* y publicidad digital. Planificación. *Marketing*, segmentación del mercado, posición de venta. Fases de la venta y embudo de conversión.
- Planificación y compra de publicidad digital, programática, Adwords / Ads, banners, video, display, publicidad en redes sociales y social media, *email marketing* y afiliados. *Marketing* de contenidos y PNL.
- *Marketing* para mobiles, mobile apps & ASO. *Inbound marketing*. Medición del impacto de las campañas de *marketing* digital.
- Fundamentos Web. Posicionamiento SEO, SEM. Elección de dominios y palabras clave. Estrategia y acceso multidispositivo (móvil, tabletas, etc.). Fundamentos y herramienta para web y *e-commerce*. Recursos digitales existentes en el mercado. Analítica web.
- Se darán herramientas para que los asistentes puedan poner en práctica un plan de *marketing* digital, su web o sitio de *e-commerce*, analizar su posicionamiento y medir del impacto de las campañas y acciones web, y conocer las métricas habituales.

MEMORIA ANUAL



Coffee Break con Alejandro Rodríguez

Fecha	16 de septiembre de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de San Blas
Asistentes	8
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

Coffee Break con Alejandro Rodríguez, CEO de ALLMEDO CATERING y vicepresidente del Club de negocios PRO BUSINESS PLACE.

Alejandro tiene un MBA (Máster *Business Administration*) por el Power BMS y un Máster de Asesor Financiero por el IEB. Pero define su gran formación, el haber pertenecido a una familia empresarial, en la que el ADN te hace ser comprometido y apasionado por la labor empresarial.

En 2018 es nombrado vicepresidente de PRO BUSINESS PLACE un club de negocios dedicado a la creación de sinergias entre emprendedores con la idea de poder generar colaboraciones empresariales. En 2011 crea ALLMEDO CATERING SL del que es responsable de la comercialización y ejecución de la línea de catering, selección y gestión de proveedores y coordinación de la producción interna con el departamento de cocina. Su vida laboral siempre ha trascendido en el mundo del emprendimiento, desde sus orígenes en la empresa familiar hasta su actual proyecto de catering. Principalmente ha trabajado en el terreno comercial "Sólo si escuchas a tu cliente le podrás dar el mejor servicio". Tiene una gran pasión por lo que emprende y se entrega totalmente a ello. La frase que más le gusta y con la que se siente identificado es "si tienes miedo, hazlo con miedo".

Alejandro viene al Coffe Break para contarnos su experiencia en el mundo empresarial y ofrecer sus consejos como emprendedor a los nuevos emprendedores. Más tarde se abrirá una ronda de preguntas.

MEMORIA ANUAL



Alejandro Gómez

16 de noviembre de 2020
Vivero de San Blas



Alejandro Gómez

16 de noviembre de 2020
Vivero de San Blas



**Madrid
Emprende**

MEMORIA ANUAL

Formas de contratación, nóminas y seguros sociales

Fecha	16 de septiembre de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Moratalaz
Asistentes	44
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Vamos a ver conocimientos básicos de las formas de contratación, obligaciones que conlleva la contratación, como la confección de una nómina mensual y la cotización a través de los seguros sociales. Daremos a conocer los conocimientos básicos sobre las diferentes formas actuales de contratación de trabajadores, así como las obligaciones primordiales que conlleva la contratación de un trabajador por parte de un empresario individual o colectivo, como pueden ser la confección de una nómina mensual y la cotización a través de los seguros sociales.

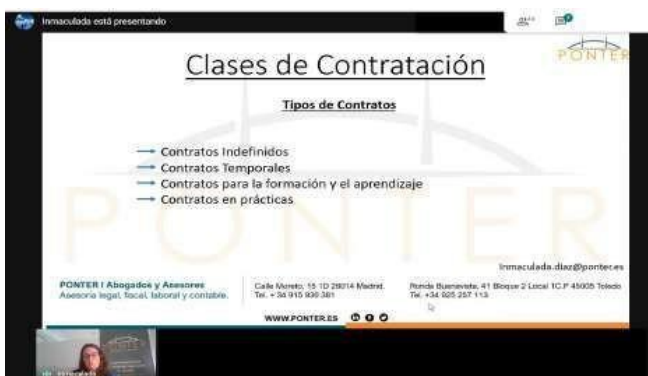
Además, se comentarán las principales bonificaciones que existen actualmente en el mercado laboral a la hora de la contratación de un trabajador.

Objetivos:

- Proporcionar al empresario la información suficiente para decidir la mejor forma de contratación para su negocio, además de conocer las obligaciones que adquiere desde ese momento.

Contenido:

- Clases de contratación: ventajas e inconvenientes.
- Bonificaciones en la contratación.
- Nóminas: obligaciones formales y plazos.
- Obligaciones laborales: seguros sociales, IRPF, etc.



Fórmula en 7 pasos para reinventarte y emprender con éxito después de los 40

Fecha	17 de septiembre de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	71
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

En este taller os enseñaremos una fórmula que consiste en 7 pasos para que las personas que superan los 40 años emprendan con éxito.

Cada vez hay más personas que llegada la mediana edad quieren reinventarse profesionalmente y emprender un nuevo rumbo por su cuenta, ya sea de manera voluntaria porque se sienten ahogados en su trabajo o bien como consecuencia de un despido.

El miedo a dar el salto, la falta de ideas de qué hacer, la urgencia económica y el desconocimiento hacen que la mayoría de los emprendedores a esta edad se lancen a la piscina a veces sin red buscando la inmediatez en los resultados y pretendiendo desarrollar un negocio con mentalidad de empleado.

Objetivo: aprender las claves necesarias para evitarte los errores típicos de principiante, cambiar tu mentalidad y poner en marcha las acciones necesarias con las que aumentar tus probabilidades de tener éxito ahorrando tiempo y dinero.

Programa:

- Mentalidad de empleado vs mentalidad empresarial.
- Posicionamiento estratégico.
- Sistemas para atraer al cliente que compra.
- Principios básicos para vender.

Finanzas personales, optimice su presente y garantice su futuro

Fecha	18 de septiembre de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	39
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion #financiacion

Descripción:

Taller de finanzas personales, orientado a garantizar su futuro y optimizar su presente mediante la comprensión de conceptos básicos tales como el significado del dinero, la supervivencia financiera, los postulados de las finanzas y los mandamientos financieros. Los asistentes podrán observar el funcionamiento y obtener sin coste alguno un kit de herramientas financieras en Excel® que le permitirá entre otras cosas, hacer un presupuesto personal, medir su grado de estabilidad financiera, tomar decisiones sobre la compra o alquiler de vivienda, sobre la adquisición o renting de vehículos o bienes durables y sobre su mejor estrategia de aportaciones a la seguridad social con miras a su jubilación.

Objetivo:

- Mejorar significativamente los conocimientos de finanzas personales de quienes participen y brindarles herramientas que ayuden a optimizar su relación con el dinero. Sobre todo, en momentos de toma de decisiones tales como ahorrar o invertir, la adquisición de una vivienda, la compra de un coche o la disposición de cuánto aportar a la Seguridad Social.

Programa:

- El dinero ¿Qué es y cómo se origina?
- Los seis postulados de las finanzas.
- Los diez mandamientos financieros del día a día.
- Mida su supervivencia financiera y prepare un presupuesto.
- ¿Ahorro o invierto?
- ¿Compro o alquilo vivienda?
- ¿Me puedo comprar ese objeto soñado o darme ese lujo que siempre he querido?
- La máquina del tiempo: cuál fue su primer sueldo, cuánto le costaron sus chuches, su primer coche, etcétera. Todo en dinero de hoy.
- Optimice sus aportaciones a la seguridad social.

MEMORIA ANUAL

Networking en el vivero de Moratalaz

Fecha	18 de septiembre de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Evento
Organizador	Vivero de Moratalaz
Asistentes	7
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

Encuentro entre las personas emprendedoras alojadas en los despachos o espacios de *coworking* del vivero de empresas que busca crear y aumentar su red de contactos.

Objetivos:

- Conocer a personas y organizaciones. Podemos presentarnos a otros profesionales y empresas. Podemos conocer la experiencia, los intereses o las aficiones de otras personas.
- Dar a conocer productos y servicios. Supone una buena ocasión para hablar acerca de nuestra actividad profesional y aquellos bienes o servicios que forman parte de ella.
- Ampliar la cartera de clientes u otros grupos de interés. Lograr una comunicación más estrecha, permitirá transmitir mejor nuestro cometido, necesidades, propuesta de valor, etc.,
- Entender mejor el mercado: Saber en qué se encuentran inmersos nuestros competidores o cuáles son las últimas tendencias.
- Descubrir oportunidades de negocio: conocer y dialogar con otras personas, permite compartir buenas prácticas e identificar claves en la colaboración.



Taller 5: Figuras jurídicas del autónomo y economía social - cambio de permiso

Fecha	21 de septiembre de 2020
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Taller
Organizador	Fundación Nantik Lum
Asistentes	8
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

La Fundación Nantik Lum desarrolla en el vivero de Puente de Vallecas el Programa AVANZA.

El objetivo de este taller es trabajar conceptos introductorios al emprendimiento en la economía social, así como conocer los trámites necesarios para la obtención del permiso de trabajo por cuenta propia para personas inmigrantes.

Contenidos:

- Principios y valores de la economía social. Panorama en nuestro país.
- Ley 5/2011 de Economía Social.
- Principales formas jurídicas de la economía social (cooperativas, sociedades laborales, empresas de inserción).
- Requisitos y trámites necesarios para la obtención del permiso de trabajo por cuenta propia para personas inmigrantes. Modificación del permiso de trabajo por cuenta ajena.

Descubre lo que kanban y trello pueden hacer por ti

Fecha	22 de septiembre de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	140
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Comienza con las metodologías ágiles kanban y trello. Te proponemos estas dos herramientas que te permitirán organizar mejor tu tiempo y organizar tus tareas de una forma más eficiente.

Objetivo:

- Introducirse en el uso de metodologías ágiles. Aprender a gestionar tareas de una forma totalmente visual. Gestionar hacia que enfocamos nuestra atención. Desarrollar destreza en la definición de tareas.

Programa:

- Metodología kanban. La metodología kanban fue desarrollada en Toyota por Taiichi Ohno a principios de los años 40 dentro del sistema de gestión de producción JIT (just-in-time).
- Ventajas kanban. Analizaremos las ventajas y beneficios de kanban según recogió Anderson en su libro "Kanban: Successful Evolutionary Change for Your Technology Business"
- Características kanban. Kanban es una palabra japonesa que significa "tarjetas visuales" (Kan significa visual y Ban, tarjeta). El objetivo es gestionar de una manera visual como se van completando las tareas.
- Gestión de kanban con trello. Vamos a aplicar kanban con la herramienta trello, que por su aspecto visual y su configuración resulta perfecta para poder aplicar esta metodología. Al ser una herramienta colaborativa, sirve tanto para desarrollo de proyectos propios o de grupo.

SL vs autónomo

Fecha	23 de septiembre de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Carabanchel
Asistentes	56
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Cuando nuestra idea de emprendimiento necesita pasar a la siguiente fase y hacerse realidad, siempre nos surge la duda de cual será la mejor forma jurídica para poner dicha idea a trabajar.

Para tener la mente más clara y saber qué forma jurídica es más indicada para adoptar y desempeñar nuestro trabajo, aquí veremos y entendernos cuales son las ventajas y desventajas de estas dos formas, en función del tipo de idea que tenemos, de los objetivos que nos hemos marcado para ella y como queremos desarrollarla.

El objetivo de esta formación será la de identificar los tipos de formas jurídicas que puede adoptar un emprendedor, diferenciando en especial entre sociedad limitada y autónomo. Veremos las ventajas e inconvenientes que tienen ambas figuras y las opciones que ofrece cada una de ellas.

MEMORIA ANUAL

Fomento del emprendimiento

Fecha	24 de septiembre de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de Moratalaz
Asistentes	18
Público objetivo mayoritario	Estudiantes
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Es una actividad donde se emplea un lenguaje sencillo y cercano, la metodología es teórica, práctica, dinámica y participativa.

Objetivo:

- Potenciar el espíritu emprendedor y estimular la incorporación al mercado laboral, como promotor de una idea de negocio.

Contenido:

- Emprendimiento como alternativa laboral.
- Idea proyecto.
- Recursos.

PLAN DE EMPRESA
ANÁLISIS DAFO PARA EMPRENDEDORES

	INTERNO	EXTERNO
POSITIVO	D DEBILIDADES	A AMENAZAS
NEGATIVO	F FORTALEZAS	O OPORTUNIDADES

RECURSOS
Red de viveros de empresas

Images of various business incubators: Vivero de Carabanchel, Vivero de Moratalaz, Vivero de Pto. Velasco, Vivero de Vallecas, Vivero de San Juan.

EL EMPRENDIMIENTO
PERFIL CARACTERÍSTICO

Persona emprendedora

- Motivación
- Pasión
- Perseverancia
- Confianza
- Habilidades sociales
- Asumir riesgos
- Iniciativa
- Autodisciplina
- Adaptación
- Creatividad

IDEA PROYECTO
ANÁLISIS DE LA IDEA

- ✓ ¿Qué voy a vender? Mi producto-servicio.
- ✓ ¿A quién se lo voy a vender? Mi clientela.
- ✓ ¿Dónde se lo voy a vender? Mi mercado.
- ✓ ¿Con qué medios materiales y recursos humanos? Mi plan de producción y recursos humanos.
- ✓ ¿Cómo voy a hacer para poder vendérselo? Mi estrategia comercial y de comunicación.
- ✓ ¿Con qué recursos económicos? Mi plan económico financiero.

Coffee Break con Miguel Rivera

Fecha	25 de septiembre de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	9
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

Contaremos con la presencia de Miguel Rivera, licenciado en Psicología por la Universidad Nacional de Educación a Distancia (UNED) en la especialidad de Psicología Clínica y Máster en Orientación Educativa. Estudió música moderna en diversas escuelas privadas entre las que se encuentra la Escuela Creativa de Música de Madrid.

Empresario individual desde el año 2005, ha dedicado su actividad a la pedagogía musical y a la psicología en diferentes ámbitos, desde clases particulares hasta cursos *online* y publicación de libros. Dentro de la psicología ha trabajado como Terapeuta Cognitivo-Conductual y la fusión de ambas disciplinas ha tenido un gran impacto en la forma en la que Miguel ha elaborado su trabajo pedagógico. En 2010 abrió su canal de YouTube: Miguel Rivera Guitar, donde publicaba en un principio, tutoriales, y más adelante temas de composición propia, así como versiones de otros artistas. En 2015, Su versión de "Beat it" de Michael Jackson se hizo viral y alcanzó un millón de visualizaciones en tan solo 3 días, lo que atrajo la atención de medios internacionales como la prestigiosa revista "GuitarWorld", la revista "Guitar Player" y otros muchos. En 2016 publicó su disco "The Valley", un disco de guitarra acústica instrumental donde Miguel desarrolla los temas usando el estilo del *percussive guitar*, donde al sonido convencional de la guitarra se unen sonidos percusivos simultáneamente.

En 2016 publica su primer libro «El método de Guitarra Acústica Percusiva» y lo distribuye a través de Amazon.

En 2020 publica su segundo libro «Fingerstyle Blues». Un libro que rinde homenaje al blues acústico y los mejores guitarristas de blues de todos los tiempos.

Marketing 360 para personas emprendedoras

Fecha	25 de septiembre de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Puente de Vallecas
Asistentes	63
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Este curso está dirigido a emprendedores que han lanzado ya su proyecto a que los van a lanzar, que quieran saber cómo hacer un plan de *marketing* y como aplicar los campos del *marketing* a su proyecto, aprender cómo desarrollar las acciones y hacerlo por ellos mismos; identificar su público objetivo y llegar a ellos. En definitiva, vender más.

Objetivo:

- Que los asistentes al curso tengan un guion de las herramientas que el *marketing* pone al servicio de su negocio para que el *marketing* pone al servicio de su negocio para llegar a más gente y por tanto vender más.

Programa:

- Estrategia y plan de *marketing*: Objetivos de las acciones de *marketing*. ¿Dónde está nuestro target? Campañas a lo largo del año. La competencia. El plan de acción. Como hacer el plan de *marketing*.
- *Marketing* digital: Responsive. Web o e-commerce? SEO. Keyword de SEO. Link building. Contenidos. Redes sociales. PPC o SEM. Como crear una campaña de SEM. Publicidad *on - offline*: Publicidad *offline*. Soportes especiales o exterior.
- Publicidad *online*. Creatividad de las campañas.
- Comunicación / RR.PP.: ¿Qué son las RR.PP.? ¿Qué fin persiguen? ¿Qué conseguimos? Nota de prensa.
- Eventos: Tipos de evento. Evento social. Evento profesional. Evento cultural. Evento deportivo.
- *Marketing* directo: Mi BB.DD. Mailing / e-mailing. Cómo hacer un e-mailing. *Big data*.
- *Marketing* promocional: A qué nos ayuda. Tipo de acción.
- Redes Sociales: Las principales. Preguntas que debo hacerme. Pasos para crear redes sociales. Crear un plan de publicación. Hilo Conductor. Contenido.

MEMORIA ANUAL



Motivación para personas emprendedoras

Fecha	25 de septiembre de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de San Blas
Asistentes	21
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Conoce y practica nuevas técnicas para mejorar tu autoconfianza, elevar tu motivación, retomar con ilusión la senda de tu proyecto de emprendimiento.

¿Necesitas retomar la pasión, encontrar la forma de impulsar tu proyecto de emprendimiento? Es muy complicado ser emprendedor. Existen innumerables áreas implicadas necesarias para el éxito donde resulta imposible ser especialista. En ocasiones surge el desánimo, la desesperanza, los bloqueos, los deseos de abandono, los miedos.

A través de un mayor nivel de autoconocimiento y comprensión de mis creencias, puedo generar una nueva conciencia que me permita estar más disponible al futuro emergente, encarar los retos con mejor actitud y entusiasmo. Conoce y practica nuevas técnicas para mejorar tu autoconfianza, elevar tu motivación, retomar con ilusión la senda de tu proyecto de emprendimiento.

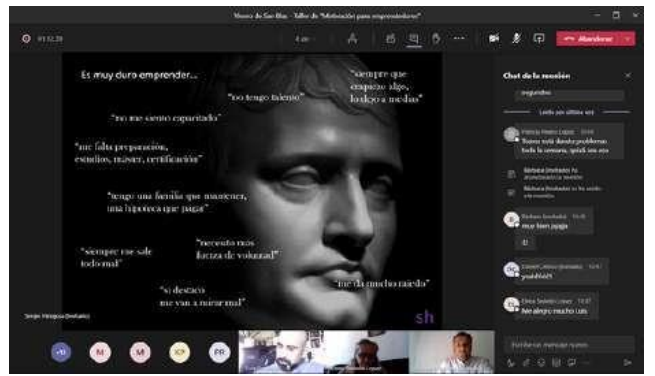
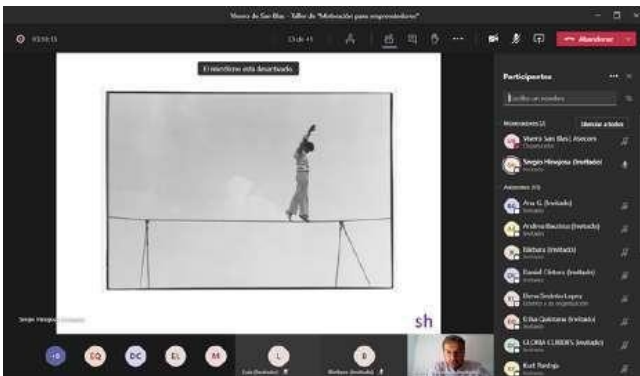
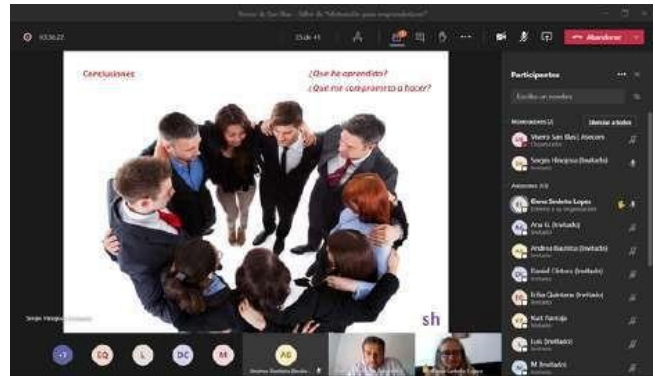
Objetivo:

- Tomar conciencia sobre mis objetivos de emprendimiento.
- Comprender mis necesidades y conocer mis limitaciones.
- Cambiar puntos de vista para desbloquear frenos y barreras existentes.
- Tomar conciencia de los aprendizajes, recursos y potencialidades necesarios.
- Generar ilusión, determinación y confianza para desplegar con éxito mi proyecto o negocio.

Programa:

- Autoconocimiento; bloqueos, miedos, creencias limitantes.
- Barreras inconscientes en los procesos de liderazgo y tomas de decisiones.
- Reencuadre de objetivos y necesidades primarias.
- Automotivación, actitud, fuerza de voluntad, hábitos.
- Dinámicas generadoras de motivación.

MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Branding para emprendedores

Fecha	28 de septiembre de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Puente de Vallecas
Asistentes	59
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Para diferenciarnos de la competencia, necesitamos una marca única y auténtica. Para ello, durante el taller, basado en el Método 10P, se creará un plan de posicionamiento para ser diferentes a partir de nuestro talento y propósito.

El Método 10P consta de 10 ejercicios que se analizarán durante el taller:

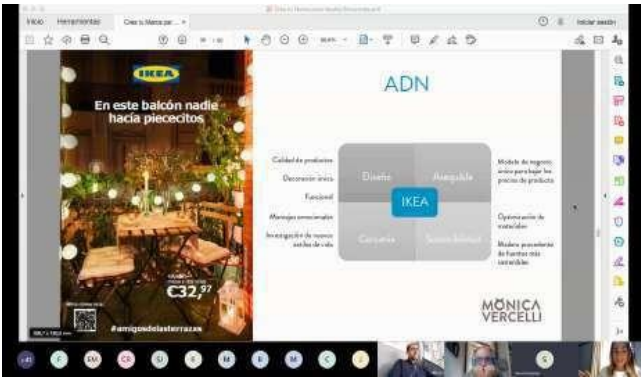
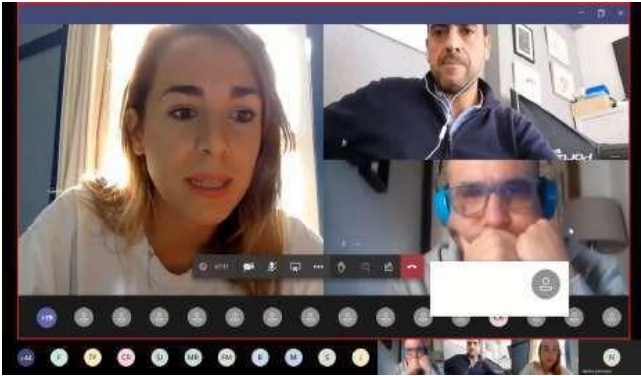
- Persona: analizaremos nuestras fortalezas.
- Personalidad: veremos qué valores transmitimos a los demás.
- Propósito: definiremos nuestra misión y visión.
- Personas: crearemos el equipo que necesitamos, aunque seamos autónomos.
- Público: definiremos nuestro cliente ideal.
- Producto: describiremos los beneficios y características de este.
- Personalidad de marca: daremos una voz única a nuestra marca.
- Posicionamiento: crearemos nuestro *elevator pitch* como emprendedores.
- Promoción: definiremos las temáticas para el *marketing* de contenidos.
- Planificación: un truco final para organizarnos.

Objetivo:

- Crear un plan de posicionamiento como marca para diferenciarnos de la competencia. Este taller es ideal para emprendedores que tienen una idea, pero aún no está aterrizada o para marcas que necesitan reposicionarse. Así mismo, es válido para marcas personales o comerciales.

El taller es 100% práctico, los alumnos saldrán con un plan de posicionamiento completo ya que haremos los 10 ejercicios en clase. La ponente resolverá las dudas in situ de los alumnos. Además, haremos lluvia de ideas para fomentar la interacción de los alumnos.

MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Enfócate, lo primero son tus objetivos

Fecha	28 de septiembre de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Villaverde
Asistentes	28
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Taller para aprender a fijar objetivos efectivos combinando la estructura SMART con técnicas de *coaching*, a través de una combinación de teoría y práctica.

¿Para qué sirve plantearse objetivos? ¿Qué importancia tiene para un emprendedor o una *startup* definir con claridad las cosas que quiere conseguir? ¿Realmente nos creemos lo que nos proponemos?

El 70% de los fallos documentados en los proyectos está relacionado con una pobre definición de los objetivos. En este taller, que será eminentemente práctico, vamos a vivenciar a través de actividades (y alguna teoría) cómo establecer el mejor objetivo posible para nuestro emprendimiento, nuestro proyecto personal o nuestra *startup*.

Al concluir el taller, saldrás conociendo qué es lo que hay que tener para formular un objetivo efectivo, y habrás formulado tu propio objetivo personal o profesional siguiendo los pasos que te habremos propuesto.

Objetivo:

- Aprender a fijar objetivos efectivos combinando la estructura SMART con técnicas de *coaching*, respondiendo a la pregunta ¿qué y para quieres emprender?



MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Coffee Break con David D. Díaz Leonardo

Fecha	29 de septiembre de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de San Blas
Asistentes	13
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #eventos #ecosistema

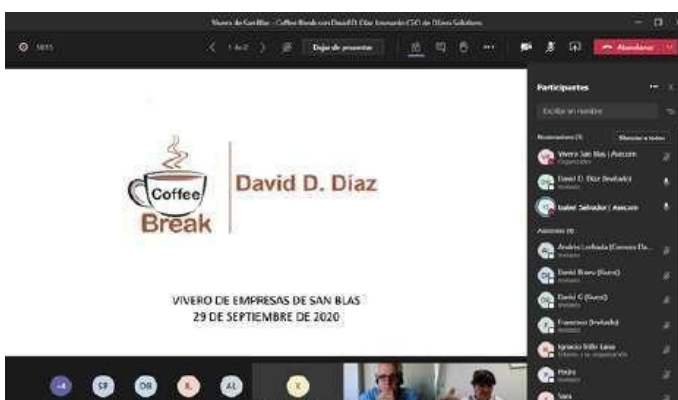
Descripción:

Coffee Break con David D. Díaz Leonardo, CEO de DZero Solutions.

David lleva más de 25 años en el mundo empresarial especializado en value & growth. En los últimos años previos a la creación de DZero Solutions, ha llevado a cabo proyectos en diferentes sectores y en varios países y continentes (Europa y Asia), trabajando con compañías líderes en su sector como: General Electric, Michelin, Syngenta, Smith & Nephew, Medtronic, entre otros. Dzero Solutions es la primera empresa de Disruptive Advising cuyo objetivo es analizar, desarrollar y comunicar Propuestas de Valor Disruptivas. David fue fundador de Pricing Forum Spain en 2016.

Nuestro invitado tiene una alta capacidad de adaptación a entornos de alta incertidumbre o desconocidos. Así como una gran capacidad de comprensión de la estrategia de una organización y de sus implicaciones en los ámbitos de influencia.

David viene al Coffee Break para contarnos su experiencia en el mundo empresarial y ofrecer sus consejos como emprendedor a los nuevos emprendedores. Más tarde se abrirá una ronda de preguntas.



Identidad corporativa de una marca

Fecha	29 de septiembre de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	65
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Como crear y proteger la marca en todos los entornos donde se mueve la empresa. Este curso quiere orientar en cómo crear la identidad de marca de una empresa, ya sea porque la crean de nuevo o porque tienen que evolucionarla por esta obsoleta. Además, enseña cómo se debe realizar la aplicación de esta en todos los entornos donde está presente la empresa: en la papelería, en los documentos, en los puntos de venta u oficinas, en la web, las redes sociales y los nuevos entornos de internet

Objetivo: que los asistentes al curso tengan claro los elementos importantes que componen un logotipo, la importancia de crear un manual de identidad corporativa y como deben aplicar ese manual en los diferentes entornos donde se mueve la empresa.

Programa:

- Identidad corporativa - ¿Qué es la identidad corporativa de una marca? ¿Qué es la imagen de marca? ¿Qué es la imagen de marca personal? Nombre de la empresa vs nombre comercial.
- Manual corporativo: ¿Qué es el manual corporativo? ¿Qué compone el manual corporativo? Imágenes corporativas. Tono corporativo
- El logotipo: ¿Qué es el logotipo? Partes de un logotipo. Clases de logotipo. Tipografías. Color y fondos. Posicionamiento de marca. Imágenes y tono de marca.
- Aplicación material corporativo: Elementos identificadores. Tarjeta de visita y firma de correo. Rotulación vehículos y uniformes. Elementos funcionales: papelería corporativa, facturas y presupuestos, y plantilla presentaciones.
- Aplicación material informativos: elementos principales *on* y *offline*: página web, presentación de empresa, manual de ventas. Elementos promocionales: catálogos de producto, *newsletters* y *e-mailing*, *merchandising*.
- Aplicación Señalética: en la oficina, en un punto de venta, en un evento.
- Aplicación en Internet: redes sociales, otras webs, blogs, etc.

MEMORIA ANUAL

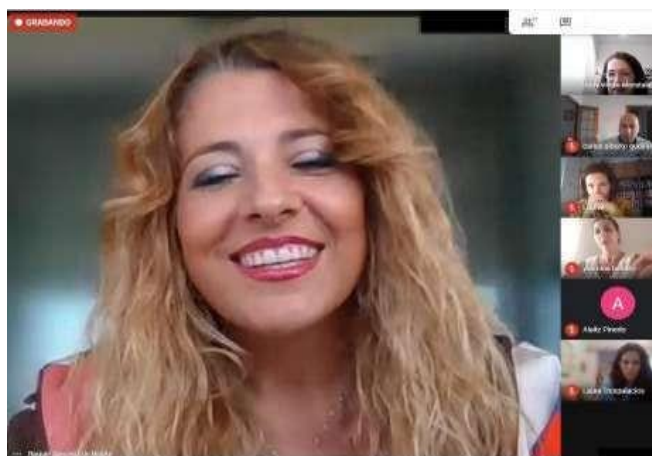
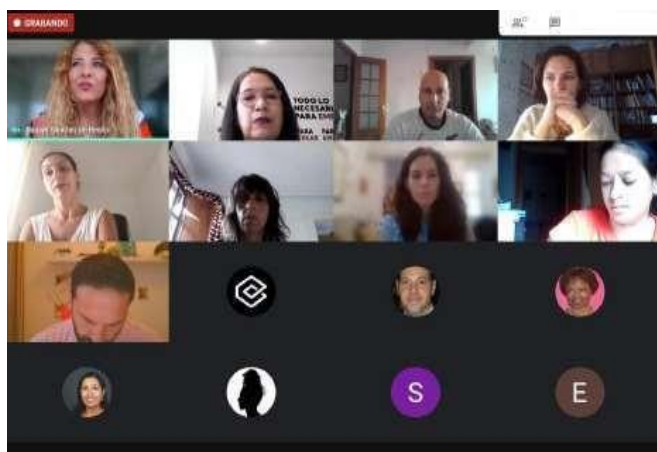
Coffee Break con Raquel Sánchez de Benito

Fecha	30 de septiembre de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de Moratalaz
Asistentes	18
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

En este Coffee Break vamos a compartir con Raquel Sánchez de Benito, en una tertulia acompañado de un café, su experiencia emprendedora como CEO al frente de Raquel Coach.

Raquel es ingeniera técnica en informática que, tras 15 años dedicados a la consultoría trabajando para la Administración Pública y la empresa privada, decidió reinventarse y certificarse como *coach* personal, su verdadera vocación. Es *coach* personal certificada por Asesco, experta en *coaching* de familia por AECOFAME, master en Inteligencia Emocional por la UOC, «Maestro de Maestros» en formación de alto impacto por la Excellence Research Institute y colaboradora de Unidad Editorial y Radio 4G.



MEMORIA ANUAL

Itinerario I: Habilidades para mujeres emprendedoras

Fecha	30 de septiembre de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Subdirección General de Emprendimiento
Asistentes	25
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Este evento forma parte de los Itinerarios Formativos, actividad "Habilidades para mujeres emprendedoras", que se desarrolla en el vivero del Puente de Vallecas en 2 sesiones: 29 y 30 de septiembre.

Está enfocado a identificar competencias de autoliderazgo y utilizar herramientas para reducir la renuncia de mujeres a emprender, superar las razones culturales y la mayor aversión al riesgo. Diseño y refuerzo de estrategias de acción y mejora de habilidades con el objetivo de crear un impacto de género positivo entre emprendedoras.

En esta acción formativa podrás entender el ecosistema emprendedor, las posibilidades de emprender desde la óptica de la mujer y conocer las barreras más habituales a las que se enfrenta. Se tratarán aspectos coyunturales del ecosistema emprendedor y las posibilidades que la mujer tiene para emprender. Además de capacitar en competencias específicas y visionar la realidad específica de la mano de expertas emprendedoras.

Contenido: Empoderamiento de la mujer en el ecosistema emprendedor. Liderazgo y gestión emprendedora. Retos y desafíos para emprender. Gestión del cambio personal y profesional. Habilidades comerciales y estrategias de venta. Nuevos modelos de venta. Definición de objetivos y estrategias de acción.



MEMORIA ANUAL

Trucos de ahorro para mejorar tus finanzas

Fecha	1 de octubre de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Puente de Vallecas
Asistentes	34
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

La ausencia de una educación financiera y de unos conocimientos básicos genera pánico a los números y nos lleva, como consecuencia, a huir de ellos. Una buena base financiera ayuda a tener claridad, visibilidad y sobre todo a tomar las decisiones correctas no solamente en lo que respecta a nuestra economía familiar sino también a nuestra economía profesional. Es necesario entender y tener las nociones básicas para tener control del dinero y evitar que este nos controle (no tener el control podría provocar cuadros de ansiedad, estrés y seguramente depresión por no entender ni tener confianza en uno mismo además de un desconocimiento innecesario de la realidad misma).

El dominio de lo básico (teniendo los conocimientos financieros esenciales y el control) nos ayuda a conseguir vivir un poco más tranquilos al dominar nuestras finanzas personales y profesionales (aunque se deleguen) sin que abdicemos de ellas. Para ello se hará hincapié en los siguientes aspectos:

Conceptos teóricos y prácticos básicos pero necesarios, técnicas sencillas de entender, fáciles de utilizar y efectivas a través de un juego de rol donde tu serás tu propio director financiero de la empresa más importante de tu vida, la tuya propia.

Ser capaz de entender cómo llegas a final de mes y que capacidad de ahorro tienes, lo que llamamos en finanzas tu cuenta de resultados. Diferenciar entre los gastos fijos y variables. Posibles alternativas de ahorro potenciales. Tener una herramienta para hacer simulaciones en función de tus ingresos y gastos. Conocer tu patrimonio, tus activos y pasivos y como gestionarlos; es decir, tu balance. Controlar tu liquidez, tu dinero, tu *cash flow*. Saber canalizar tus ahorros para sacarle la máxima rentabilidad, tu coste de oportunidad.



MEMORIA ANUAL

Cómo proteger tu marca e imagen corporativa

Fecha	6 de octubre de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Moratalaz
Asistentes	41
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

En este taller vamos a aprender que son las marcas y los nombres comerciales, su importancia para la empresa y la forma de protegerlos adecuadamente para evitar situaciones de competencia desleal.

Objetivo: que los asistentes tengan una visión completa y práctica de lo que son los signos distintivos, sus requisitos y cómo registrarlos y protegerlos para conseguir concienciar de:

- la importancia de proteger sus marcas o nombre comerciales y mostrar cómo se ha de llevar a cabo esta protección;
- la importancia que estos derechos de exclusiva tienen en el mercado para conseguir una imagen corporativa fuerte, consolidada y efectiva en el mercado. La consolidación de la marca personal es la clave del éxito para cualquier negocio.
- la necesidad de mantener una vigilancia y protección de estos derechos frente a terceros no basta sólo con la creación de una marca personal.

Contenido:

- ¿Qué es la propiedad industrial? Diferentes tipos de protección.
- Qué son los signos distintivos: marcas y nombres comerciales.
- Cómo elegir correctamente una marca o nombre comercial. Prohibiciones.
- Características y derechos que otorgan.
- Cómo obtener un registro. Procedimiento y tasas.
- Duración y mantenimiento de los derechos.
- Principales ámbitos de protección: nacional, europeo e internacional.
- Importancia y necesidad de mantener estos derechos.
- La figura del Agente de la Propiedad Industrial.



MEMORIA ANUAL

Fundamentos de *big data* (II edición)

Fecha	6 de octubre de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Aula Emprende
Asistentes	80
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Actividad formativa virtual tutorizada que se imparte en nuestra plataforma virtual "Aula Emprende". Tiene como objetivo conocer y aplicar el *big data* como herramienta básica integrada en el negocio.

Objetivo:

- Conocer y aplicar el *big data* como herramienta básica integrada en el negocio. Contenidos:
- Conceptos sobre *big data* en las organizaciones, la evolución de los cuadros de mando tradicionales. Datos o información. La información dentro de las estrategias organizativa. Operaciones. Transformación de datos en conocimiento. Análisis, segmentación y oportunidades en la gestión de la información.
- Integrar y conocer las fases del concepto *big data*. Beneficios de uso. Detectar, plantear y abordar oportunidades de negocio con *big data* en diferentes áreas de negocio.
- Análisis y gestión de procesos orientados a la experiencia del cliente. La relación con los clientes.
- Estrategias, concepto y manejo de CRM. El conocimiento como base del negocio.
- Definición y establecimiento de KPIs. Visualización y cuadros de mando. Herramientas actuales, ejemplos y casos prácticos.



Itinerario I: Comunicación y *elevator pitch*

Fecha	6 de octubre de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Subdirección General de Emprendimiento
Asistentes	43
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Este evento forma parte de los Itinerarios Formativos, actividad "Comunicación y *elevator pitch*", que se desarrolló *online* a través de Aula Emprende en 2 sesiones: 6 y 7 de octubre.

Para adquirir los conceptos básicos de oratoria y claves para utilizar la técnica de *elevator pitch* en la presentación de tu proyecto emprendedor o como argumento de ventas. Se realizarán tres jornadas en cada edición en la que desarrollarán los contenidos orientados a la puesta en práctica de la comunicación de un proyecto empresarial.

Objetivo:

- Proporcionar las herramientas para elaborar y presentar un discurso orientado al público objetivo.

Contenidos:

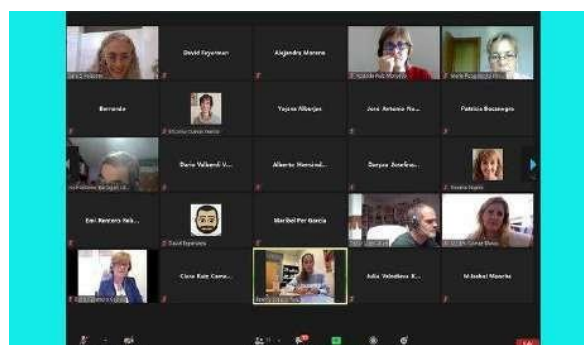
- Construcción de un guion claro y efectivo. Orientación y utilización de hábitos verbales, gestuales, imagen, etc., para mejorar las capacidades de comunicación del emprendedor y la confianza en su expresión oral. Identificar técnicas eficaces para expresarnos con soltura y propiedad en público. Fórmulas de impacto. Ejercitar el control del miedo. La presentación. Improvisación y flexibilidad, esperar lo inesperado. Técnicas para atraer la atención de interlocutores y conseguir con éxito una cita o reunión.
- Concepto del *elevator pitch*. *Elevator pitch* en el emprendimiento. Preparación de una presentación efectiva y de los mensajes en función del público objetivo. Claves para realizar la preparación, diseño eficaz e información relevante relativa al proyecto que debe contener de una presentación. Diferentes técnicas de comunicación en función del tipo y del hilo argumental utilizado para el *elevator pitch*.

Prácticas:

- Elaboración del *elevator pitch* del negocio del alumnado y exposición de su *elevator pitch*.

Toma la iniciativa

- Al día siguiente de la presentación de tu *elevator pitch* retoma el contacto con esa persona a través de las redes sociales o enviando un email.
- Ofrece material que sirva de ayuda, un nuevo ebook, guía, etc. **NO VENDAS.**
- Busca nuevos puntos de contacto como por ejemplo una invitación a otro evento.



MEMORIA ANUAL

¿Cómo afecta a mi empresa el esquema nacional de seguridad?

Fecha	7 de octubre de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de San Blas
Asistentes	8
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

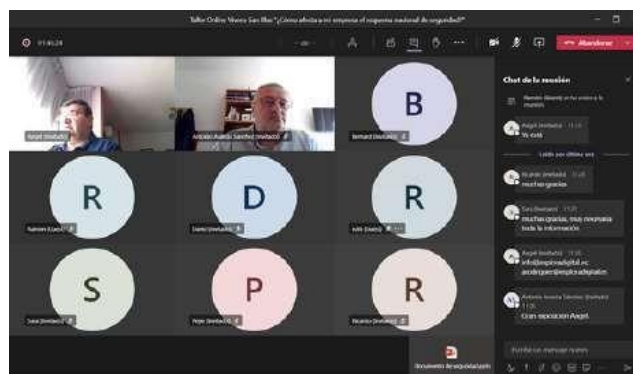
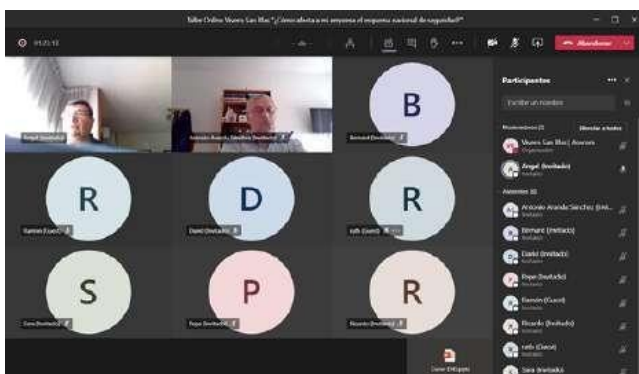
Descripción:

La normativa del esquema nacional de seguridad (ENS) y su relación con la Protección de Datos y el funcionamiento y procedimientos y política de garantía de seguridad para administraciones públicas y empresas que utilizan medios electrónicos.

Programa: ¿Qué es el ENS? y su relación con la protección de datos, los principios básicos a tener en cuenta en las decisiones en materia de seguridad, los requisitos mínimos que permitan una protección adecuada de la información, la categorización de los sistemas para la adopción de medidas de seguridad proporcionales a la naturaleza de la información, del sistema y de los servicios a proteger y a los riesgos a que están expuestos, las medidas de seguridad organizadas en: marco organizativo, marco operacional y medidas de protección, la auditoría de la seguridad que verifique el cumplimiento del Esquema Nacional de Seguridad.

Objetivos:

- Dar a conocer una normativa que afecta actualmente a las pymes y será obligada en un futuro próximo, dar a conocer a las pymes la importancia de cumplir una serie de protocolos de seguridad imprescindibles en el mercado digital, convencer a las pymes que cumplir los protocolos de seguridad que mejoran el funcionamiento interno y los servicios que ofrecen a sus clientes.



Networking en el vivero de Carabanchel

Fecha	7 de octubre de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Evento
Organizador	Vivero de Carabanchel
Asistentes	6
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

Encuentro entre las personas emprendedoras alojadas en los despachos o espacios de *coworking* del vivero de empresas que busca crear y aumentar su red de contactos.

Objetivos:

- Conocer a personas y organizaciones. Podemos presentarnos a otros profesionales y empresas. Podemos conocer la experiencia, los intereses o las aficiones de otras personas.
- Dar a conocer productos y servicios. Supone una buena ocasión para hablar acerca de nuestra actividad profesional y aquellos bienes o servicios que forman parte de ella.
- Ampliar la cartera de clientes u otros grupos de interés. Lograr una comunicación más estrecha, permitirá transmitir mejor nuestro cometido, necesidades, propuesta de valor, etc.,
- Entender mejor el mercado: Saber en qué se encuentran inmersos nuestros competidores o cuáles son las últimas tendencias.
- Descubrir oportunidades de negocio: conocer y dialogar con otras personas, permite compartir buenas prácticas e identificar claves en la colaboración.

MEMORIA ANUAL

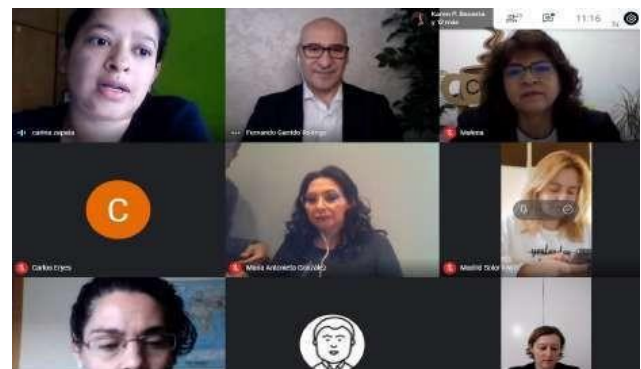
Coffee Break con Fernando Garrido

Fecha	8 de octubre de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de Villaverde
Asistentes	23
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

En este Coffee Break contaremos con un gran comunicador, Fernando Garrido Rodrigo, experto en comunicación, *coach* y formador.

Ha sido redactor de deportes en Radio Intercontinental, Radio Nacional de España, Antena 3 Radio y Cadena Ser. Jefe de Prensa, director de *Marketing* y Relaciones Externas y director de Gabinete de Presidencia en Real Federación Española de Fútbol. Editor de la Revista CHAMPIONS (España) para la UEFA Champions League. Dircom en Málaga Club de Fútbol, Real Sporting de Gijón y Rayo Majadahonda. Formador en el Programa CÍES-FIFA-RFEF para la gestión de entidades deportivas. Cocreador del Máster ESEMAICOD de *Coaching* Deportivo. Profesor en el Máster de Preparadores Físicos y Readaptadores de la UCAM. Creador de programas de formación en habilidades de comunicación a medida para empresas, ejecutivos, emprendedores, asociaciones empresariales y autónomos.



MEMORIA ANUAL

Finanzas para emprendedores

Fecha	9 de octubre de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	40
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion #financiacion

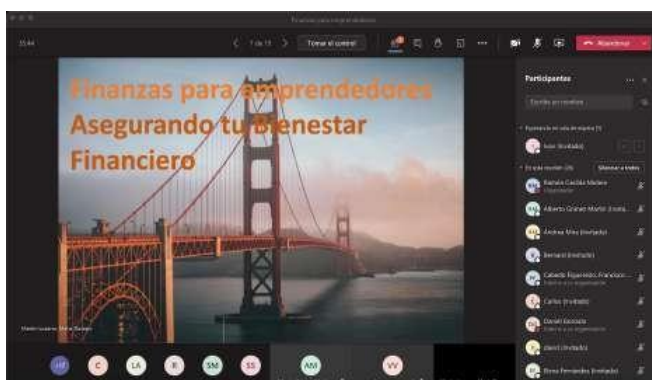
Descripción:

Formación para emprendedores en finanzas y protección financiera. Trataremos cómo gestionar las finanzas en la empresa y optimizar sus ahorros. Explicación entre planes de pensiones y planes de ahorro y sus beneficios. Ventajas de los seguros obligatorios como pyme y ventajas de la protección del autónomo.

Objetivo: dar a los emprendedores conocimiento de las opciones de financieras disponibles según cada situación para optimizar sus recursos y proteger sus finanzas

Programa:

- Introducción a las finanzas emprendedores y autónomos.
- Diferencias entre planes de pensiones y planes de ahorro y sus ventajas fiscales.
- Seguros obligatorios como pyme.
- Protección como autónomo.
- Dinámica de ahorro



MEMORIA ANUAL

Viabilidad 360° de un proyecto de emprendimiento

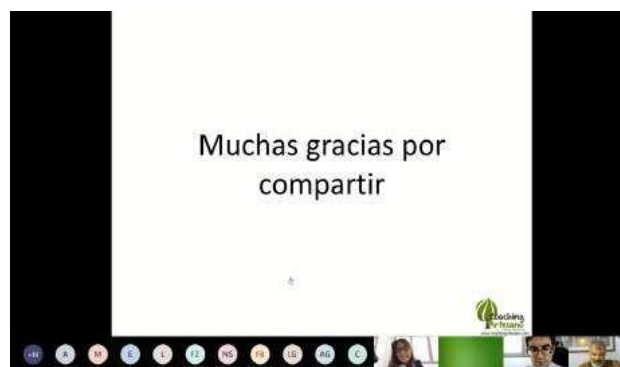
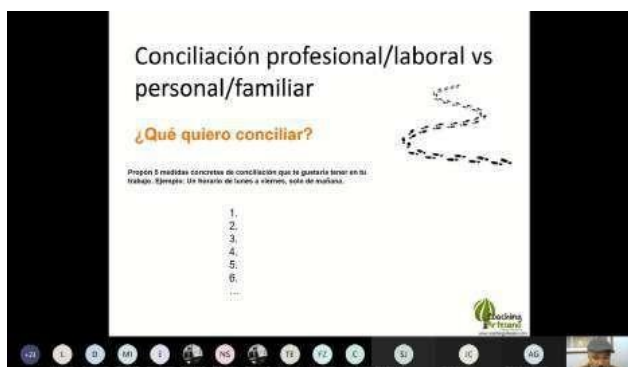
Fecha	13 de octubre de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Puente de Vallecas
Asistentes	36
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Se trata de un itinerario previsto para chequear la salud de las diferentes parcelas que configuran un proyecto de emprendimiento, incluyendo al emprendedor.

Objetivo:

- Analizar la viabilidad de los proyectos de emprendimiento desde una perspectiva integral. Se hará hincapié en los siguientes aspectos:
- Comercial: perfil de cliente, primeras ventas, estrategia de venta.
- Eco-Social: impactos positivos y negativos de la actividad.
- Operativo: conocimiento de los procesos para generar los productos/servicios, calidad, colaboradores.
- Jurídico legal: marco jurídico que aplica, cumplimiento.
- Económico: negocio, es decir ingresos mayores que gastos.
- Financiero: asegurar la disponibilidad de dinero cuando lo necesito.



MEMORIA ANUAL

Cómo captar clientes nacionales e internacionales en tiempos de Covid-19

Fecha	14 de octubre de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	44
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Trataremos los principales elementos a definir en un plan comercial, incluyendo casos prácticos sobre la estrategia inicial del plan y los principales problemas que pueden surgir.

Objetivo:

- Tener una estructura de la estrategia del plan comercial/ plan de internacionalización para poder abordarlo con seguridad

Programa:

- Definición del plan de internacionalización: productos, mercados y canales
- Preguntas, problemáticas habituales encontradas y resolución de casos prácticos y se contactará a cada participante interesado para profundizar.



MEMORIA ANUAL

Womentalia Inspiration Day

Fecha	14 de octubre de 2020
Formato	Híbrido
Tipo de actividad	Acto
Organizador	Womentalia
Asistentes	4479
Público objetivo mayoritario	Ciudadanía
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #granevento #ayudas

Descripción:

El 14 y 15 de octubre de 2020 se desarrolló este evento de referencia para la mujer profesional que desde 2011 representa un punto de encuentro de prestigiosos ponentes, talleres exclusivos, debates, coloquios...

Se están produciendo grandes cambios en la manera de comunicarnos y de trabajar. Los eventos son una pieza clave, por ello este acto propone evolucionar para ayudarte a transmitir vuestros valores de marca de la manera más efectiva posible. Es por eso por lo que se crea un evento *online* extraordinario pensado para las marcas.

Con el contenido profesional al más alto nivel, principales referentes de nuestro país, Inspiración, superación y nuevos valores en la Edad Digital. Un evento consolidado que cada edición se supera y sorprende.

Se retransmitió en *streaming*, con posibilidad de preguntas en tiempo real.

Contó con la participación de la vicealcaldesa Begoña Villacís Sánchez y Ángel Niño Quesada, concejal delegado de Innovación y Emprendimiento.

Se trató de un evento híbrido con presencia de producto, marca y apariciones de realidad aumentada. Los eventos híbridos 5 0 son eventos *online* completamente customizable virtual, y dónde ponentes y asistentes están conectados vía *streaming* y donde su interactividad será en directo y en tiempo real. Los ponentes serán reunidos en un plató, con todas las medidas de seguridad y garantías sanitarias que exige la situación actual.

El moderador y los oradores dispusieron de todas las comodidades y servicios propios de un evento, con cámaras, técnicos y regiduría.

MEMORIA ANUAL



Woménalia Inspiration Day by Woman: Mujeres que le echan valor. 15/10/2020

Woménalia Inspiration Day by Woman: Mujeres que le echan valor. 15/10/2020

MEMORIA ANUAL

Networking en el vivero de Villaverde

Fecha	15 de octubre de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Evento
Organizador	Vivero de Villaverde
Asistentes	13
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

Encuentro entre las personas emprendedoras alojadas en los despachos o espacios de *coworking* del vivero de empresas que busca crear y aumentar su red de contactos.

Objetivos:

- Conocer a personas y organizaciones. Podemos presentarnos a otros profesionales y empresas. Podemos conocer la experiencia, los intereses o las aficiones de otras personas.
- Dar a conocer productos y servicios. Supone una buena ocasión para hablar acerca de nuestra actividad profesional y aquellos bienes o servicios que forman parte de ella.
- Ampliar la cartera de clientes u otros grupos de interés. Lograr una comunicación más estrecha, permitirá transmitir mejor nuestro cometido, necesidades, propuesta de valor, etc.,
- Entender mejor el mercado: Saber en qué se encuentran inmersos nuestros competidores o cuáles son las últimas tendencias.
- Descubrir oportunidades de negocio: conocer y dialogar con otras personas, permite compartir buenas prácticas e identificar claves en la colaboración.



Taller 2: Transformación digital

Fecha	15 de octubre de 2020
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Taller
Organizador	Fundación Nantik Lum
Asistentes	19
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

La Fundación Nantik Lum desarrolla en el vivero de Puente de Vallecas el Programa AVANZA.

El objetivo de este taller es que, mediante la teoría, consigan analizar el *marketing* y la comunicación que están empleando en su negocio. A su vez se les proporcionarán algunas herramientas con las que analizar y mejorar sus estrategias de comunicación.

Programa:

- Análisis de las estrategias de comunicación
- Herramientas para dar visibilidad a tu producto o servicio

MEMORIA ANUAL

Trampas a evitar en la financiación a emprendedores y empresas

Fecha	15 de octubre de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	40
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

En este taller abordaremos los problemas que emprendedores y empresas deben tener en cuenta a la hora de financiarse.

Una vez que la empresa está más consolidada y las empresas financieras van a concedernos liquidez para continuar con el desarrollo de nuestra empresa, debemos tener en cuenta una serie de factores para no poner en peligro la vida de nuestra empresa.

Objetivo: dar a conocer las distintas cláusulas y funcionamiento de los productos financieros para entender su uso y manejo en el día a día de la empresa y evitar problemas futuros con las entidades financieras.

Programa.

- Clases de productos financieros que podemos encontrar en el día a día de la empresa:
- Pólizas de crédito.
- Tarjetas de crédito.
- Descuento de facturas.
- Préstamos con garantía hipotecaria.
- Avaluos.



MEMORIA ANUAL

Haz crecer tu negocio con LinkedIn

Fecha	16 de octubre de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Carabanchel
Asistentes	26
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

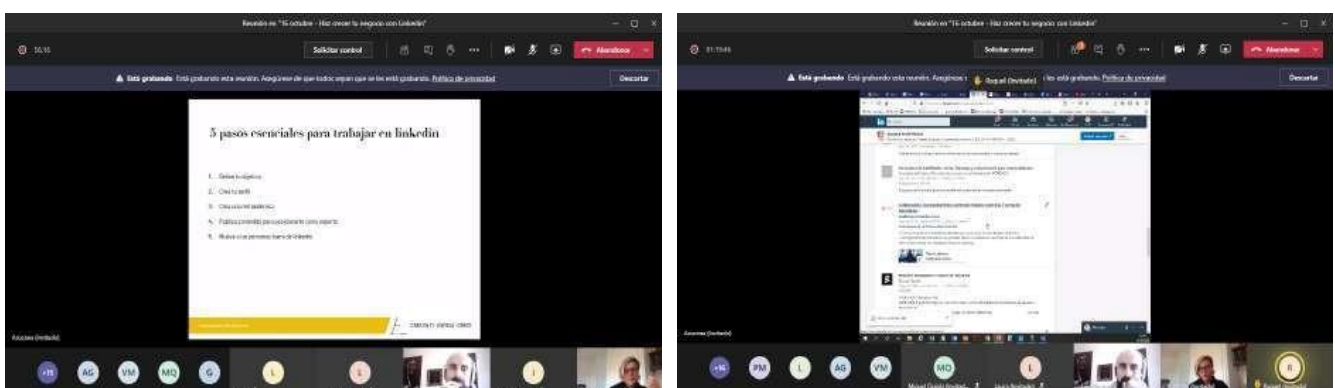
Descripción:

LinkedIn es la red profesional por excelencia. Los números no engañan. Más del 80% de las empresas que venden a empresas, utilizan LinkedIn dentro de su estrategia y lo cierto es que esta red es perfecta cuando lo que vendemos son servicios premium y no sólo a empresas, también a profesionales.

LinkedIn nació para conectar a profesionales con un claro objetivo: crecer. Su filosofía es bien distinta a otras redes de gran público como Facebook, Twitter o Instagram.

Objetivo:

- Aprenderás cómo utilizar LinkedIn dentro de tu estrategia comercial para conseguir clientes y posicionar tu marca en el mercado.
- Programa:
- Filosofía de LinkedIn y cómo definir tu objetivo en esta red.
- Cómo diseñar un perfil de LinkedIn que venda.
- Perfil profesional y página de empresa, cómo utilizarlos.
- Cómo prospectar clientes y generar reuniones de venta.



MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Networking en el vivero de Moratalaz

Fecha	16 de octubre de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Evento
Organizador	Vivero de Moratalaz
Asistentes	10
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

Encuentro entre las personas emprendedoras alojadas en los despachos o espacios de *coworking* del vivero de empresas que busca crear y aumentar su red de contactos.

Objetivos:

- Conocer a personas y organizaciones. Podemos presentarnos a otros profesionales y empresas. Podemos conocer la experiencia, los intereses o las aficiones de otras personas.
- Dar a conocer productos y servicios. Supone una buena ocasión para hablar acerca de nuestra actividad profesional y aquellos bienes o servicios que forman parte de ella.
- Ampliar la cartera de clientes u otros grupos de interés. Lograr una comunicación más estrecha, permitirá transmitir mejor nuestro cometido, necesidades, propuesta de valor, etc.,
- Entender mejor el mercado: Saber en qué se encuentran inmersos nuestros competidores o cuáles son las últimas tendencias.
- Descubrir oportunidades de negocio: conocer y dialogar con otras personas, permite compartir buenas prácticas e identificar claves en la colaboración.



MEMORIA ANUAL

Movilidad sostenible, oportunidades para emprender

Fecha	19 de octubre de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Evento
Organizador	Vivero de San Blas
Asistentes	27
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Evento anual del vivero de San Blas. La movilidad sostenible engloba un conjunto de procesos y acciones orientados para conseguir como objetivo final un uso racional de los medios de transporte.

La movilidad sostenible es el conjunto de acciones destinadas a todos los ciudadanos que, de manera global, pretenden mejorar el desplazamiento y la calidad del entorno. Promover el uso del transporte e investigar y mejorar los combustibles alternativos son los principales objetivos que se persiguen para minimizar en la medida de lo posible el impacto ambiental y social que se pueda generar. La movilidad sostenible engloba un conjunto de procesos y acciones orientados para conseguir como objetivo final un uso racional de los medios de transporte.

El transporte tiene un peso muy considerable en el marco del desarrollo sostenible por las presiones ambientales, los efectos económicos, sociales y las interrelaciones con otros sectores. El crecimiento continuo que lleva experimentando este sector a lo largo de los últimos años y su previsible aumento hace que el reto de conseguir un transporte sostenible sea una prioridad estratégica a escala local, nacional y mundial.



II Foro de Inversión Madrid Emprende

Fecha	20 de octubre de 2020
Formato	Híbrido
Tipo de actividad	Foro de Inversión
Organizador	Subdirección General de Emprendimiento
Asistentes	61 proyectos
Público objetivo mayoritario	Ciudadanía
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #granevento #financiacion #ecosistema

Descripción:

El Ayuntamiento de Madrid, a través de la Dirección General de Innovación y Emprendimiento, celebró el pasado 20 de octubre su II Foro de Inversión Madrid Emprende en el salón de actos del Palacio de Cibeles. Debido a las consecuencias derivadas de la COVID-19 se celebró en formato híbrido, pudiendo asistir los inversores tanto de forma presencial como remota gracias a que se retransmitió en directo vía *streaming*.

Se presentaron 9 *startups* tecnológicas madrileñas de diferentes sectores, alojadas en los centros de innovación y emprendimiento del Ayuntamiento de Madrid que se encontraban en fases iniciales y en búsqueda activa de capital para financiar su actividad.

El II Foro de Inversión fue inaugurado por el concejal delegado del Área de Innovación y Emprendimiento, que destacó cómo el Ayuntamiento de Madrid apuesta por el emprendimiento, por la innovación y sobre todo por la inversión.

Tras la bienvenida institucional, el foro continuó con la presentación de las *startups* en la que cada una de ellas realizó una breve presentación y, posteriormente, se abrió el turno de preguntas, tanto de los inversores que asistieron de forma presencial y los conectados de forma remota.

Empresas participantes:

- **ABASTORES.** Es una plataforma de compraventa de abastos sin intermediarios donde la transparencia y la información fluyen en todas direcciones. Supone un nuevo concepto de los mercados de subastas en formato digital.
- **BOOK IT ACCESIBLE.** Agencia de viajes *online* especializada en turismo accesible para personas con diversidad funcional. Ofrece la posibilidad de planificar y reservar viajes accesibles gracias a una plataforma web de recomendación y reservas B2C.
- **DATA EQUITY.** Ayuda a las empresas en sus decisores a identificar y aprovechar oportunidades de nuevo negocio y de eficiencia. Esto se logra mediante servicios de análisis de datos y consultoría.
- **EVOLBOTS.** Empresa especializada en asistentes inteligentes para ayudar a las empresas a

mejorar los procesos empresariales y mejorar la atención a sus clientes. Premiados como la empresa de **MEMORIA ANUAL**

Inteligencia Artificial más innovadora en el concurso de Innovación Corporativa de la CEOE e Ilunion.

- IENAI SPACE. Desarrollo de soluciones a medida de propulsión a bordo para micro y nanosatélites. La empresa desarrolla una tecnología novedosa basada en la emisión electrostática de líquidos iónicos, en combinación con un *software* de análisis propio.
- IKADEMIA. Empresa EdTech que ha digitalizado la enseñanza de idiomas. Actualmente ofrecen clases de inglés a colegios, empresas y particulares, en grupos reducidos, con profesores en directo, a través de una plataforma especialmente diseñada para ellos.
- INFINITY TALENT. Empresa de contenidos digitales orientada a los aficionados a los eSports. Su negocio es el entretenimiento en el mundo del *gaming* a través de un canal digital, eventos, y la preparación de futuros competidores en el escenario de los eSports.
- LASTMILE TEAM. Last Mile Team diseña, desarrolla, integra y comercializa como servicio tecnologías y procesos para resolver los problemas de congestión, emisiones y coste de la distribución urbana de mercancías.
- LETMEPARK, es el proveedor de servicios de movilidad para el coche conectado y servicio de parking por voz con la mayor red de parkings en España. Es el único integrador de servicios de parking.
- TALENTOO. Permite a las empresas encontrar a los mejores candidatos de una forma disruptiva. Conecta las ofertas de empleo con currículums propuestos por una red global de empresas de selección y *headhunters*.







MEMORIA ANUAL



Itinerario II: Plan de empresa. Plan económico-financiero y financiación (I edición)

Fecha	20 de octubre de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Subdirección General de Emprendimiento
Asistentes	29
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Este evento forma parte de los Itinerarios Formativos, actividad "Plan de empresa. Plan económico-financiero y financiación", que se desarrolló *online* a través de Aula Emprende en 6 sesiones: 20, 21, 22, 27, 28 y 29 de octubre.

En esta formación se darán las claves a las personas que, con una idea y/o *modelo* de negocio, precisan desarrollar un plan de empresa con todos sus componentes, *marketing*, comunicación y ventas, operaciones, RRHH, jurídico y económico-financiero, realizando un análisis para establecer estrategias, detectar necesidades y hacer seguimiento del negocio. La actividad formativa se compondrá de tres partes, con un total de seis jornadas por edición.

Desarrollará los contenidos teóricos y se pondrá en práctica la creación de un plan con apoyo de ejemplos y actividades. Como base para estructurar el contenido se utilizará como referencia el manual que se puede consultar en: "Manual para el desarrollo del Plan de Empresa"

Objetivo: aportar los conocimientos básicos para desarrollar el plan de las áreas necesarias para desarrollar un proyecto de negocio: plan jurídico-mercantil, plan de recursos humanos, plan de operaciones, plan de *marketing*, plan económico-financiero. Evaluación de riesgos y plan de contingencias.

Contenidos:

- Parte I: Introducción del plan de empresa. Plan jurídico-mercantil (formas jurídicas, aspectos fiscales, contratación, etc.). Plan de recursos humanos (organigrama, puestos y funciones, costes laborales, etc.). Ejemplos de planes y prácticas.
- Parte II: Plan de operaciones (procesos de fabricación y prestación de servicios, valorar recursos, cálculo de costes, etc.). Plan de *marketing* (el mercado, los productos o servicios, competencia, clientes, precios, comunicación, ventas, etc.). Ejemplos de planes y prácticas.
- Parte III: Plan económico-financiero (recogida de datos económicos, inversión su financiación, la amortización, tesorería, cuenta de explotación, IVA, balances de previsión, ratios y memoria), necesidades de financiación y tipos. Cómo y cuándo acudir a una entidad financiera. Financiación según fase y tipo de proyecto. Desarrollo de casos prácticos e integración en plan de empresa completo. Interpretación general de datos y casos prácticos para análisis de resultados. Evaluación de riesgos y plan de contingencias.



Responsabilidad social corporativa (RSC)

Fecha	20 de octubre de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de San Blas
Asistentes	11
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Concienciar a los emprendedores y empresarios, su propósito fundamental es satisfacer necesidades y problemas de la sociedad. Desde que el hombre emplea su mente para construir futuro, dejando recolección y la caza dedicándose a la producción de alimentos de otros productos y servicios logra desarrollar el concepto de mercado. A medida se entiende el principio ético de “*Primum non nocere*” (primero no hacer daño) y que tenemos que producir con productividad lograr profusión, progreso y prosperidad, El empresario necesita saber que paternalismo lleva a proteccionismo, populismo, precariedad y pobreza. Las pymes son las instituciones que desarrollan un verdadero país.

Objetivos:

- Actualizar el pensamiento sistémico de la sociedad y economía.
- Conocer un modelo equilibrado para analizar problemas y decidir.
- Identificar puntos fuertes y débiles del enfoque actual.
- Comprender las variables del caos en pandemia y las contramedidas. Programa:
- Paradigma de la persona completa y sus necesidades.
- Sincope o las 5P (Propósito + Procesos + Principios + Papeles) Producción = Confianza
- Aprender, experiencia y decidir.
- Estilos de aprendizaje vs. decidir.
- Caos: incertidumbre, fricción y azar.
- Modelo de decisiones: pasos.
- Aplicación del *modelo* a pandemia.
- Contramedidas y conductas en pandemia.

La innovación en el ecosistema de la red de viveros

Fecha	21 de octubre de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Evento
Organizador	Vivero de Moratalaz
Asistentes	48
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

Evento anual del vivero de Moratalaz. Este evento pretende fomentar en las personas emprendedoras la necesidad e importancia de la innovación en sus proyectos empresariales y, por otro lado, visibilizar los proyectos de la red de viveros de empresas del Ayuntamiento de Madrid.

Consiste en crear un espacio donde se fomente la innovación y se visibilice las empresas innovadoras alojadas en la red de viveros. Entendiendo la innovación como la define la OCDE «la introducción de un producto (bien o servicio) o de un proceso, nuevo o significativamente mejorado, o la introducción de un método de comercialización o de organización nuevo, aplicado a las prácticas de negocio, a la organización del trabajo o a las relaciones externas» resaltando su aplicación en el mercado como función económica generadora de riqueza. El Ayuntamiento de Madrid apuesta por la innovación y es consciente de las necesidades de las empresas de innovar para lograr ventajas frente a la competencia en un mercado global y con ello la generación de riqueza.

Objetivos: con este evento se pretende, por un lado, fomentar en las personas emprendedoras la necesidad e importancia de la innovación en sus proyectos empresariales, con propuestas creativas, nuevas soluciones y formas de operar, entre otras; factores claves de sostenibilidad del proyecto. Y, por otro lado, visibilizar los proyectos empresariales de las personas alojados en la red de viveros con alto contenido de innovación para contribuir a su promoción e impulso.

Programa:

- ¿Qué entendemos por innovación?
- La cultura innovadora.
- El potencial innovador en la pequeña empresa.
- La innovación como base de la sostenibilidad de la empresa.
- Barreras.

MEMORIA ANUAL

El coraje de emprender

Fecha	22 de octubre de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Villaverde
Asistentes	18
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

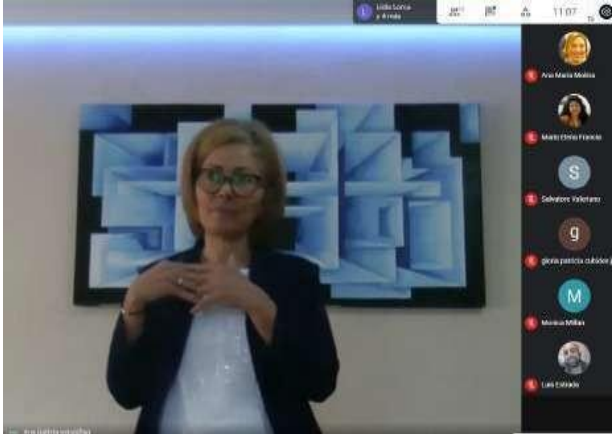
En este curso se aprenderá a conocer las limitaciones de la persona emprendedora y cómo buscar la solución.

Programa:

- Identidad: a la pregunta de ¿quién soy? se buscará una respuesta más profunda donde resalte valores, fortaleciendo la automotivación innata.
- Realidad subjetiva: la persona emprendedora crea con un objetivo, identificar el foco del emprendimiento.
- Gestión emocional: para que la persona emprendedora pueda autogestionarse y a la vez gestionar equipos.
- Ontología del lenguaje: el ser consciente de cuáles son tus juicios, patrones, sistemas de creencias, roles inconscientes, juicios infundados, prejuicios
- Objetivo: conocer las limitaciones de la persona emprendedora para conocer dónde poner el coraje.
- Un buen líder para avanzar y triunfar debe tener en cuenta los sistemas que le rodean, incorporando valores como la confianza, el respeto, el compromiso, la integridad y el coraje.



MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Coffee Break con Francisco Sánchez

Fecha	23 de octubre de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de San Blas
Asistentes	7
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

Coffee Break con Francisco Sánchez, CEO de Modifase SL.

Francisco lleva más de 25 años en el mundo empresarial con cargos directivos en los sectores de fotografía, organización de eventos y en los últimos años desde el 2004 en el sector del mueble. Es licenciado en ciencias empresariales por la Universidad Complutense de Madrid.

Nuestro invitado tiene una extraordinaria capacidad de generación de negocio, gracias a su amplia red de contactos a todos los niveles y a su capacidad de establecer relaciones comerciales y profesionales entre ellos. Actualmente es director general de Modifase SL donde desarrolla su actividad en el sector del mobiliario y equipamiento comercial, en torno a cuatro pilares centrales, mobiliario, diseño, fabricación y servicio. Integrada por un equipo de profesionales con más de 15 años de experiencia en el sector del mobiliario comercial, ofrece una solución personalizada a cualquier necesidad que demanden los clientes.

Francisco viene al Coffe Break para contarnos su experiencia en el mundo empresarial y ofrecer sus consejos como emprendedora a los nuevos emprendedores. Más tarde se abrirá una ronda de preguntas



Networking en el vivero de Puente de Vallecas

Fecha	23 de octubre de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Evento
Organizador	Vivero de Puente de Vallecas
Asistentes	10
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

Encuentro entre las personas emprendedoras alojadas en los despachos o espacios de *coworking* del vivero de empresas que busca crear y aumentar su red de contactos.

Objetivos:

- Conocer a personas y organizaciones. Podemos presentarnos a otros profesionales y empresas. Podemos conocer la experiencia, los intereses o las aficiones de otras personas.
- Dar a conocer productos y servicios. Supone una buena ocasión para hablar acerca de nuestra actividad profesional y aquellos bienes o servicios que forman parte de ella.
- Ampliar la cartera de clientes u otros grupos de interés. Lograr una comunicación más estrecha, permitirá transmitir mejor nuestro cometido, necesidades, propuesta de valor, etc.,
- Entender mejor el mercado: Saber en qué se encuentran inmersos nuestros competidores o cuáles son las últimas tendencias.
- Descubrir oportunidades de negocio: conocer y dialogar con otras personas, permite compartir buenas prácticas e identificar claves en la colaboración.

Premio Emprendedoras 2020

Fecha	26 de octubre de 2020
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Premios de emprendimiento
Organizador	Subdirección General de Emprendimiento
Asistentes	134 candidaturas presentadas
Público objetivo mayoritario	Ciudadanía
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #granevento #ayudas

Descripción:

El 12 de febrero el Ayuntamiento de Madrid convocó la X edición del Premio Emprendedoras. El objetivo principal de este galardón es contribuir al reconocimiento de proyectos originales, creativos e innovadores realizados por mujeres para promover e impulsar el emprendimiento femenino, así como la generación de empleo y el incremento de la actividad económica de la ciudad de Madrid.

Como en ediciones anteriores, el Ayuntamiento de Madrid contó con el patrocinio de Womenalia, la Asociación Española de Mujeres Empresarias (ASEME), la Asociación Empresarial Hostelera de Madrid (AEHM), la Universidad Rey Juan Carlos (URJC) y Onda Madrid.

La dotación económica ascendió a un total de 18.000 euros, contemplando este año, por primera vez, una doble categoría: Premio Empresa 2020, primer y segundo premio, y Premio Emprendedora Universitaria 2020.

Primer premio en la categoría Premio Empresa 2020: 15.000 euros por parte del Ayuntamiento de Madrid, además, por parte de los patrocinadores:

- Por Womenalia: publicación de entrevista, publicidad en Womenews, Display: 60.000 impresiones de botón en Womenalia y difusión en redes sociales.
- Por la Asociación Española de Mujeres Empresarias (ASEME) cuota de socia gratuita durante un año y difusión en dicha asociación.
- Por la Asociación Empresarial Hotelera de Madrid (AEHM) difusión en la web y redes sociales, así como un fin de semana en un hotel de 5 estrellas de Madrid y una experiencia gastronómica en el mismo hotel (para 2 personas 2 noches).
- Por la Universidad Rey Juan Carlos un programa de mentoría.
- Por parte de Onda Madrid una entrevista radiofónica.

Segundo premio en la categoría Premio Empresa 2020: 2.000 euros por parte del Ayuntamiento de Madrid, además, por parte de los patrocinadores:

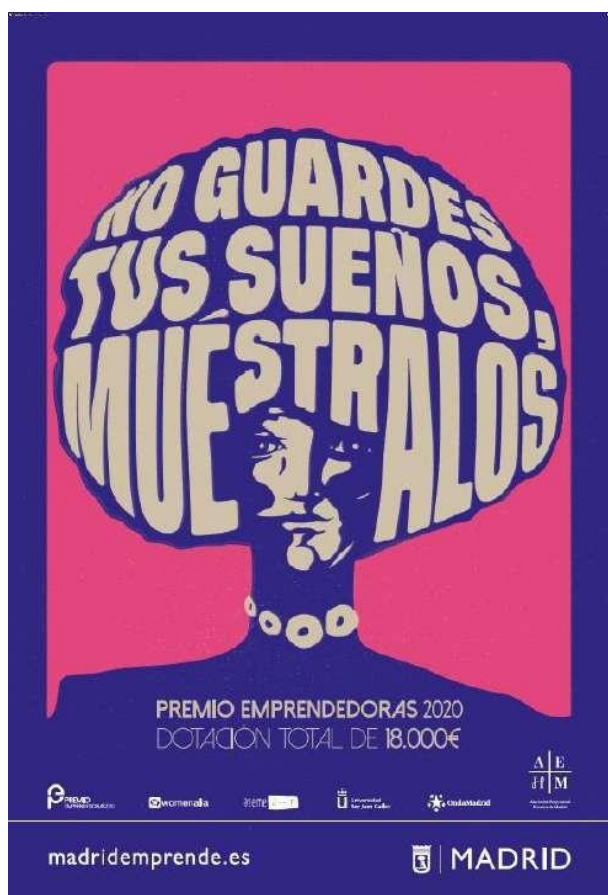
- Por Womenalia: publicación de entrevista, publicidad en Womenews, Display: 60.000 impresiones de botón en Womenalia y difusión en redes sociales.
- Por la Asociación Española de Mujeres Empresarias (ASEME) cuota de socia gratuita durante un año y difusión en dicha asociación.
- Por la Asociación Empresarial Hotelera de Madrid (AEHM) difusión en la web y redes sociales, así como una experiencia gastronómica en un hotel de 5 estrellas de Madrid (para 2 personas).
- Por la Universidad Rey Juan Carlos un programa de mentoría.
- Por parte de Onda Madrid una entrevista radiofónica.

MEMORIA ANUAL

Categoría Premio Emprendedora Universitaria 2020: un único premio en metálico por parte del Ayuntamiento de Madrid dotado con 1.000 euros.

El jurado estuvo formado por:

- Fernando Herrero Acebes, director general de Innovación y Emprendimiento del Ayuntamiento de Madrid como presidente.
- Valle López-Quesada Gil, directora de desarrollo de negocio de Womenalia.
- Begoña Tormo, de Onda Madrid.
- Eva Serrano, presidenta de ASEME.
- Francisco José Blanco, coordinador de emprendimiento de la Universidad Rey Juan Carlos.
- Esther Caurín Arribas, jefa de Servicio de Emprendedores y Pymes de la Dirección General de Innovación y Emprendimiento del Ayuntamiento de Madrid.
- Pedro Villalonga Arbona, jefe del Departamento de Emprendedores y Pymes de la Dirección General de Innovación y Emprendimiento del Ayuntamiento de Madrid, como secretario.



MEMORIA ANUAL



Primera fase: presentación de solicitudes

El 13 de febrero de 2020 se abrió el plazo de presentación de solicitudes para concurrir a esta edición. El plazo finalizó el 30 de marzo de 2020. En esta edición, participaron 134 proyectos para las dos categorías del premio: 117 solicitudes para participar en la categoría Premio Empresa 2020 y 17 solicitudes para participar en la categoría Emprendedora Universitaria 2020.

Segunda fase: *elevator pitch* y presentación del plan de empresa

Finalizado el plazo, se seleccionaron las empresas y proyectos que pasaron a la siguiente fase, 10 empresas en la categoría Premio Empresa 2020 y 6 proyectos en la categoría Premio Emprendedora Universitaria 2020.

El 24 de julio de 2020 las candidaturas seleccionadas realizaron un *elevator pitch* ante el jurado, de tres minutos máximo de duración, que se celebró de forma virtual debido a la COVID-19.

Por unanimidad el jurado se acordó que pasaran a la tercera fase de esta convocatoria 6 proyectos para la categoría empresa (en lugar de 5) y 3 para la categoría emprendedora universitaria:

Proyectos seleccionados para la categoría empresa:

- FREEDOM FLOW SL
- NUÑEZ-MILARA SL
- LETMEPARK SLU
- LA BARRACA DEL CINE SL
- MYENDLESSCO PROYECTO CALMTAG
- DICHA Y HECHO

Proyectos seleccionados para la categoría emprendedora universitaria:

- RED SATURNO
- LOOKREANDO
- CIENCIA CON CARMEN

Tercera fase: *demo day* y entrega de premios

El 23 de octubre de 2020 se reunió el jurado y las finalistas en el vivero de empresas de Moratalaz para asistir a la exposición pública de los proyectos seleccionados para la tercera fase del Premio. El

MEMORIA ANUAL

tiempo máximo del que dispusieron en esta ocasión para realizar la presentación fue de cinco minutos. En este mismo acto el jurado propuso a las ganadoras del Premio Emprendedoras 2020 en cada una de sus categorías.



MEMORIA ANUAL



El 26 de octubre tuvo lugar el acto público de entrega de los premios por parte de la vicealcaldesa, en el Palacio de Cibeles. En su intervención aseguró que “desde el Ayuntamiento de Madrid se sigue apoyando al emprendimiento femenino, a pesar de esta crisis sanitaria en la que estamos inmersos, animando a las emprendedoras a continuar con sus proyectos y a hacerlos más grandes”.

Ganadoras del Premio Emprendedoras 2020

- Primer premio en la categoría Empresa del Premio Emprendedoras 2020: SATURNO LABS
- Segundo en la categoría Empresa del Premio Emprendedoras 2020: LETMEPARK SLU
- Ganadora del Premio Emprendedoras 2020 en la categoría Universitaria: LOOKRENADO

SATURNO LABS es un ecosistema de innovación formado por diferentes ramas o líneas de negocio, entre ellas está un laboratorio de innovación centrado en el desarrollo de productos y servicios disruptivos para grandes empresas denominado Saturno Tech. Las ramas en las que se ha especializado son: inteligencia artificial, chatbots, asistentes de voz, procesamiento de señal, sonido en tres dimensiones y prototipado de ideas innovadoras. Tiene un enfoque social, ya que está destinado a que los participantes en la red puedan aprender y explotar su potencial mediante talleres, charlas o experiencias prácticas tipo *hackathons* o proyectos reales en empresas, pero sobre todo porque busca que a través de la inteligencia colectiva se puedan crear proyectos o tecnologías que ayuden a hacer "un mundo mejor".

MEMORIA ANUAL

LETMEPARK SLU se dedica a mejorar la experiencia del conductor y potenciar el coche conectado al proporcionar servicios de movilidad más avanzados y personalizados, de una manera más sostenible y conveniente, cambiando la forma de aparcar a través de la automatización de procesos, algoritmia y asistentes de voz que ahorra tiempo y dinero. Con su solución reducen el impacto ambiental negativo en las ciudades reduciendo el uso del coche. Su target son personas que desean poder reservar y planificar con anticipación sus desplazamientos, que no quieren preocuparse por aparcar o cómo llegar allí, poder gastar el dinero sabiamente y que consideran las consecuencias sociales de su comportamiento de movilidad y quieren pagar por opciones sostenibles.

LOOKREANDO, aplicación móvil que permitirá a los usuarios probar la ropa de todas las marcas que estén incluidas dentro de la aplicación sobre un avatar 3D que tendrá las mismas medidas que el cliente. De esta forma se reduce la necesidad de tocar y probarse las prendas y, por tanto, las probabilidades de contagio. También ofrecerá a los usuarios diferentes conjuntos hechos con la ropa que tienen en su armario. Podrán organizarlos por categorías y ubicarlos en un calendario para tener una visión global. Por otro lado, se les dará consejos sobre estilismo y se les harán recomendaciones sobre productos con los que complementar sus looks, que podrán adquirir a través de la aplicación.

Las otras finalistas de esta edición han sido, por la categoría de Empresa:

- FREEDOM FLOW SL trabaja en *modelos* y algoritmos necesarios para el desarrollo de herramientas tecnológicas capaces de estimar el impacto del estilo de vida, la salud y el bienestar de los empleados en su capacidad de trabajo, los costes de estrés y el desarrollo de talento asociado a las nuevas formas de trabajar. Con relación al contexto de la COVID-19 su aplicación puede realizar un diagnóstico temprano y la monitorización del impacto de la infección permitiendo a las compañías afrontar el reto que tendrán en los próximos meses de forma estructurada y eficiente.
- LA BARRACA DEL CINE SL ofrece un servicio de entretenimiento que integra las nuevas tecnologías con el entorno tradicional de las salas de cine con base tecnológica, que acerca la cultura cinematográfica a todos los sectores de la sociedad, incluidas las personas con discapacidad. Una sala de cine móvil y con tecnología adaptada. Ofrece al usuario gafas de realidad aumentada para acceder a contenidos adicionales a la obra audiovisual que se está proyectando, herramientas de accesibilidad para personas con discapacidad sensorial, audios alternativos, comentarios del director, etc.
- MYENDLESSCO con CALMTAG ofrece soluciones sencillas e integrables en el tejido textil para ayudar a encontrar personas dependientes, que no tienen posibilidad de comunicarse con un dispositivo móvil. Trabajan en la integración de dispositivos en prendas de personas dependientes y en el diseño integrador de estas, usando etiquetas textiles con códigos QR que permiten ponerse en contacto con el cuidador a través de una plataforma. Su proyecto se encuentra enmarcado dentro de la marca de ropa que comercializan.
- DICHA Y HECHO comercializa productos de limpieza líquidos y ecológicos (sin sulfatos ni colorantes) envasados en cajas de cartón recicladas. Son la primera marca a nivel mundial de productos de limpieza líquidos ecológicos envasados en cartón reciclado y reciclable. Los espráis de plástico se pueden reutilizar comprando sólo las recargas que van envasadas en cajitas pequeñas de cartón reciclado y que se disuelven en agua cuando el líquido se gasta. Se vende *online*.

Por la categoría Emprendedora Universitaria estos fueron los proyectos finalistas:

- RED SATURNO, una red privada de los mejores jóvenes talentos innovadores y tecnológicos españoles. Tiene un enfoque social, ya que está destinada a que los participantes en la red puedan aprender y explotar su potencial mediante talleres, charlas o experiencias prácticas tipo

MEMORIA ANUAL

hackatones o proyectos reales en empresas, pero sobre todo porque busca que a través de la inteligencia colectiva se puedan crear proyectos o tecnologías que ayuden a mejorar el mundo.

- CIENCIA CON CARMEN es una plataforma que pretende comunicar temas de relevancia científica para todos los públicos. Con la divulgación en YouTube quieren hacer de la ciencia un tema atractivo para el público en general, que despierte curiosidad y ponga en valor el rol del científico y su cometido. Se fomenta la interacción, mediante comentario y el uso de redes sociales, hacen encuestas, se forman debates etc.



MEMORIA ANUAL

Fundamentos de *lean startup* (II edición)

Fecha	27 de octubre de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Aula Emprende
Asistentes	118
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Actividad formativa virtual tutorizada que se imparte en nuestra plataforma virtual “Aula Emprende”. Orientado a conocer y poner en práctica la metodología *lean startup* para encontrar el mercado objetivo, evaluar con clientes potenciales si la idea es una buena oportunidad, y potenciar la innovación y creatividad en los negocios.

Objetivo:

- Conocer y poner en práctica la metodología *Lean startup* para encontrar el mercado objetivo, evaluar con clientes potenciales si la idea es una buena oportunidad, y potenciar la innovación y creatividad en los negocios.

Contenidos:

- Desarrollo de negocio centrado en el cliente, saber quién es y por qué te va a comprar. El *modelo* de negocio. El mercado y la competencia. Propuesta de valor. Conocer a tus clientes. Análisis problema- solución. Creación de prototipos y experimentos para testar las hipótesis más críticas. Pivotar o continuar. Lanzamiento y estrategia de *marketing*. Embudo de conversión. Crecimiento. Métricas. Herramientas, ejemplos y casos prácticos.



MEMORIA ANUAL



Formas de contratación, confección de nóminas y seguros sociales

Fecha	28 de octubre de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Carabanchel
Asistentes	25
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Cuando emprendemos necesitamos conocer y saber diferentes aspectos y elementos de nuestro negocio, pero una de las cosas más importantes a saber y definir es la forma de hacer contrataciones.

Ponencia basada en las diferentes formas de contratación que existen actualmente en el mercado laboral, así como las obligaciones principales que adquiere el empresario en torno a la contratación de un trabajador. Se darán los conocimientos básicos sobre las diferentes formas actuales de contratación de trabajadores, así como las obligaciones primordiales que conlleva la contratación de un trabajador por parte de un empresario individual o colectivo, como pueden ser la confección de una nómina mensual y la cotización a través de los seguros sociales.

Además, se comentarán las principales bonificaciones que existen actualmente en el mercado laboral a la hora de la contratación de un trabajador.

Objetivos:

- Proporcionar al empresario la información suficiente para decidir la mejor forma de contratación para su negocio, además de conocer las obligaciones que adquiere desde ese momento.

Contenido:

- Clases de contratación: ventajas e inconvenientes.
- Bonificaciones en la contratación.
- Nóminas: obligaciones formales y plazos.
- Obligaciones laborales: Seguros Sociales, IRPF, etc.

MEMORIA ANUAL

Coffee Break con José Luis de Lara

Fecha	29 de octubre de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de Moratalaz
Asistentes	16
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

En este Coffee Break vamos a compartir con José Luis de Lara, en una tertulia acompañada de un café virtual, su experiencia emprendedora.

José Luis es consultor de *Marketing* Digital especializado en la creación de contenido visual para empresas, es fundador de “La factoría de Alicia” y “One&thecity” estando en la actualidad al frente de la dirección de contenidos de La Verbena LAB (agencia de *marketing* digital, especializada en la transformación digital, trabajando con marcas y empresas buscando soluciones, creando estrategias y ayudándoles a posicionar su marca), además es fotógrafo profesional dirigiendo el estudio deLara.

Sus principales clientes son marcas deportivas como en España, Francia y Portugal, Bryton, Cicleon, GoodYear Bikes, FFWD España. Además, es reciente co-fundador de La Paca Estudio, agencia de creación de contenidos digitales.



MEMORIA ANUAL

Coffee Break con Anne Vogt

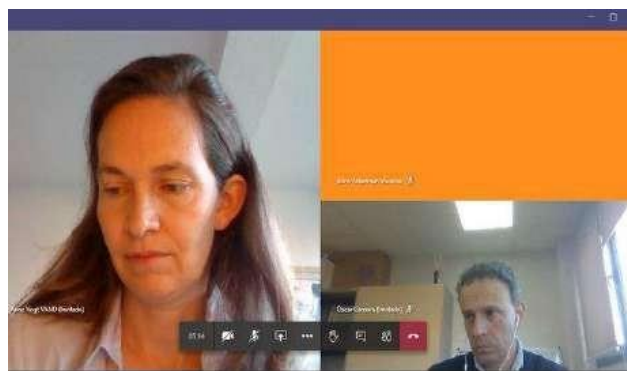
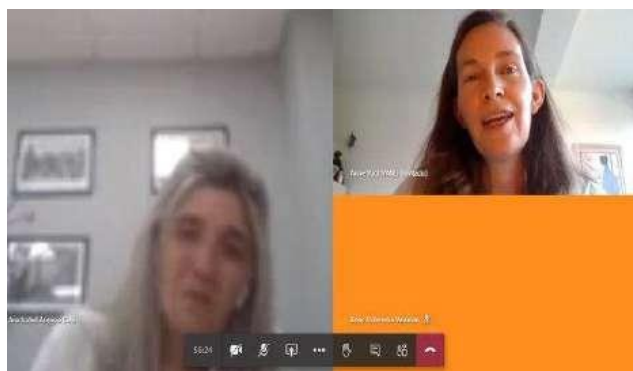
Fecha	30 de octubre de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	8
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

Coffee Break con Anne Vogt, arquitecta por la Universidad de Ciencias Aplicadas y Arte Hildesheim, Alemania. Certificadora Oficial Passivhaus, Certified Passive House Designer, Train-to-trainer Passivhaus y especialista en arquitectura bioclimática.

Anne es socia fundadora, junto con Nuria Díaz Antón (también Certificadora Oficial Passivhaus), de VAND arquitectura y de Formación Passivhaus, empresas donde desarrolla su trabajo en el ámbito de la eficiencia energética, la sostenibilidad y el diseño de edificios de consumo casi nulo según el estándar Passivhaus. Diseño y dirección de proyectos de consumo casi nulo bajo estándar Passivhaus en España, Alemania, Venezuela y México.

Especialista en Passivhaus de clima cálido y húmedo. Experta en tecnología, cálculo de instalaciones y PHPP. Amplia experiencia en planificación de obra completa y Project Management Passivhaus de edificios. Como docente ha impartido cursos y conferencias en España, Alemania, México y Chile. Participa en proyectos europeos del Programa Intelligence Europe de la UE; Ponente habitual de Congresos europeos de ECCN-Passivhaus. 2017 Junta Directiva Consorcio Passivhaus, VAND arquitectura y Formación Passivhaus son socios fundadores del Consorcio Passivhaus.



Las 4 vitaminas que necesitan las empresas para liderar

Fecha	30 de octubre de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de San Blas
Asistentes	15
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

La persona, familia, empresa y la sociedad son sistemas, tienen un ciclo de vida y en cada etapa requiere roles o vitaminas diferentes para funcionar sanamente. La primera vitamina es la P Producir diversas tareas y lograr producir recursos para mantenerse. Al ser un sistema necesita reglas claras y disciplina de lo contrario se volverá caótica, es la vitamina para administrar. También es capaz de generar cambios y adaptarse a ellos la llamaremos E Emprender y la por último necesitamos la vitamina I Integrar una cultura de interdependencia basada en la Confianza y Respeto Mutuo (CRM).

Objetivos:

- Diagnosticar los cuatro *roles* para el éxito de la empresa.
- Conocer el ciclo de vida de una organización.
- Determinar la importancia de flexibilidad de estilos de liderazgo.

Programa:

- Diagnóstico de *roles* en la empresa.
- Ciclo de vida de la organización.
- Diagnóstico de liderazgo situacional.
- *Modelo* de liderazgo situacional.
- Integración de aprendizajes.

Itinerario III: Marketing digital y fundamentos web

Fecha	3 de noviembre de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Subdirección General de Emprendimiento
Asistentes	52
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Este evento forma parte de los Itinerarios Formativos, actividad "Marketing digital y fundamentos web", que se desarrolló *online* a través de Aula Emprende en 5 sesiones: 3, 4, 5, 10 y 11 de noviembre.

Enfocado a conocer los elementos necesarios para diseñar y gestionar la web del negocio de un proyecto. Además, se darán herramientas para que los asistentes puedan disponer en un futuro próximo de su tienda *online*. La actividad se compondrá de cinco jornadas para cada edición en las que desarrollarán contenidos prácticos, introduciendo los conceptos teóricos en el momento de su aplicación. La última jornada estará dedicada a mostrar y desarrollar casos prácticos con simulación real.

Objetivo:

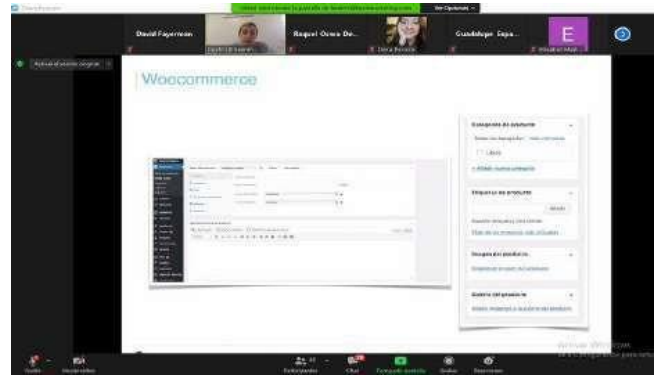
- Evaluación de la necesidad y generación de un plan de *marketing* digital global, y conocimiento de los fundamentos del diseño web y del e-commerce.

Contenidos:

- *Marketing* y publicidad digital. Planificación. *Marketing*, segmentación del mercado, posición de venta. Fases de la venta y embudo de conversión.
- Planificación y compra de publicidad digital, programática, Adwords / Ads, banners, video, display, publicidad en redes sociales y social media, *email marketing* y afiliados. *Marketing* de contenidos y PNL.
- *Marketing* para mobiles, mobile apps & ASO. *Inbound marketing*. Medición del impacto de las campañas de *marketing* digital.
- Fundamentos Web. Posicionamiento SEO, SEM. Elección de dominios y palabras clave. Estrategia y acceso multidispositivo (móvil, tabletas, etc.). Fundamentos y herramienta para web y e-commerce. Recursos digitales existentes en el mercado. Analítica web.

Se darán herramientas para que los asistentes puedan poner en práctica un plan de *marketing* digital, su web o sitio de *e-commerce*, analizar su posicionamiento y medir del impacto de las campañas y acciones web, y conocer las métricas habituales.

MEMORIA ANUAL



Coaching sistémico para personas emprendedoras

Fecha	5 de noviembre de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de San Blas
Asistentes	27
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

El *coaching* sistémico es una poderosa metodología para el análisis y resolución de síntomas no deseados en proyectos de emprendimiento, organizaciones, o situaciones profesionales.

¿Necesitas analizar situaciones de bloqueo en tu proyecto? ¿Reconoces patrones repetitivos que te limitan a la hora de progresar? ¿Debes tomar decisiones complejas que impactan en tu negocio?

Conoce una innovadora metodología y apunta hacia tu éxito.

El *coaching* sistémico es una poderosa metodología para el análisis y resolución de síntomas no deseados en proyectos de emprendimiento, organizaciones, o situaciones profesionales. A diferencia de otras herramientas que resultan ineficientes porque solo analizan las partes de la situación, el pensamiento sistémico crea un nuevo paradigma al mirar la organización como un todo.

Objetivo:

- Conocer e integrar una nueva comprensión de mirada sistémica, para facilitar proyectos de emprendimiento eficaces y sostenibles.
- Realizar un diagnóstico completo de la situación de mi proyecto o negocio.
- Tomar decisiones complejas que afectan a mi proyecto o negocio.
- Utilizar toda la información que como emprendedores poseemos, de una forma racional, cognitiva, intuitiva, emocional o corporal.
- Generar ilusión, determinación y confianza para desplegar con éxito mi proyecto o negocio.

Programa:

- Introducción al pensamiento sistémico: conceptos, metodología, características, orígenes.
- Las leyes sistémicas: pertenencia, orden y equilibrio.
- Metodología del *coaching* sistémico.
- Áreas de aplicación: diagnóstico de situación del proyecto, clarificación de objetivos, preparación para negociación, estudio y lanzamiento de marcas y productos, gestión y evaluación de proyectos, gestión de conflictos, selección de personal y contrataciones, etc.
- Ejercicios prácticos: demo con casos reales.

MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Coffee Break con Leila Seif

Fecha	5 de noviembre de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de Villaverde
Asistentes	11
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #eventos #ecosistema

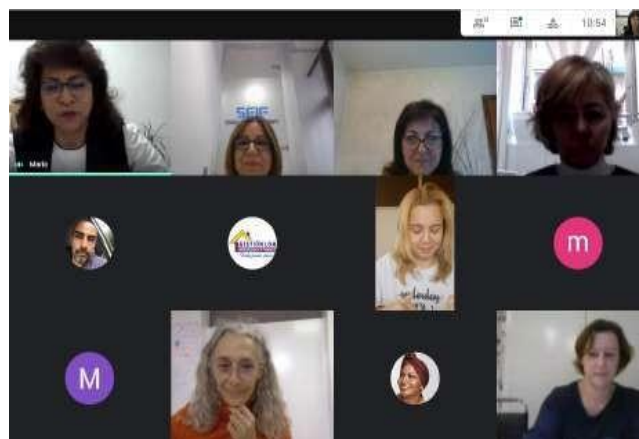
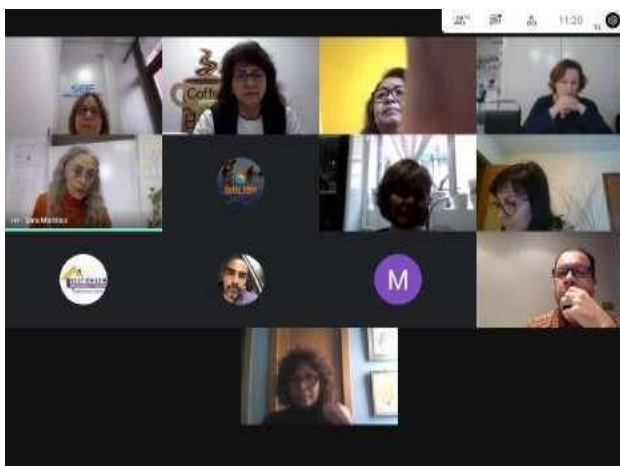
Descripción:

En este Coffee Break contaremos con Leila Seif, responsable de Seif English Academy, empresa con alta calidad de enseñanza tanto presencial como *online*.

Leila es traductora por la universidad Ricardo Palma de Lima y profesora de francés por la universidad Blaise Pascal

Su labor empresarial en España se inició en 1993, cuando decidió dedicarse a la enseñanza de idiomas, impartiendo clases particulares a empresas y a nivel privado. Posteriormente, creó un centro de estudios especializado en la enseñanza del inglés.

Actualmente, es la responsable de Seif English Academy con más de 20 trabajadores a su cargo, empresa que destaca por la alta calidad de enseñanza, tanto a nivel presencial como *online*. Más de 15.000 alumnos han pasado por sus aulas.



MEMORIA ANUAL



El arte de la negociación

Fecha	6 de noviembre de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	64
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Todo emprendedor está sujeto a diversas situaciones donde debe negociar, por lo cual requiera herramientas prácticas para que dichas negociaciones sean exitosas. Entre las múltiples habilidades que debe poseer un emprendedor destaca su capacidad para negociar con diferentes personas e instituciones. Este curso brinda herramientas prácticas para maximizar las posibilidades de éxito en estas negociaciones.

Objetivo:

- Suministrar a los participantes las habilidades y estrategias adecuadas para llevar a cabo un proceso efectivo de negociación a través del desarrollo de un estilo propio enmarcado en las reglas que rigen toda negociación.

Objetivos específicos:

- Desarrollar un estilo propio de negociación adaptado a sus necesidades, identificar las diferentes fases del proceso de negociación y aplicar técnicas en cada fase del proceso.

Programa:

- Introducción: concepto. Elementos. La psicología de la negociación.
- Modelos de negociación.
- El proceso de negociación.
- Fase I: Preparación.
- Fase II: Creación del clima adecuado.
- Fase III: La negociación propiamente dicha:
 - o El orden de negociación.
 - o El manejo de las concesiones.
 - o Separar a las personas del problema.
 - o Centrarse en los intereses, no en las posiciones.
 - o Tácticas y contra tácticas más comunes.
- Fase IV: Conclusión. El acuerdo. Ruptura de la negociación.

MEMORIA ANUAL

Empresario individual y sociedades mercantiles: obligaciones fiscales

Fecha	10 de noviembre de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Carabanchel
Asistentes	38
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

El proceso de dar forma a nuestro proyecto de emprendimiento para consolidarlo como un negocio nos genera dudas, siendo una de las más importantes establecernos como trabajadores autónomos o como SL.

Explicaremos las diferencias y analogías fundamentales existentes entre un empresario individual y una sociedad mercantil, tanto en el ámbito jurídico como en el tributario, proporcionando a los asistentes información sobre las obligaciones fiscales de las que han de ser conscientes en el desarrollo de su actividad empresarial

Objetivos:

- Proporcionar al empresario una idea clara de cuál de las dos figuras se ajusta más al tipo de actividad que pretende desempeñar o que ya esté llevando a cabo y de las obligaciones que debe cumplir en materia de facturación, documentación, declaraciones tributarias, etc.

Contenido:

- Empresario individual y sociedad mercantil: concepto, diferencias y analogías.
- Obligaciones de facturación.
- Obligaciones tributarias: declaraciones que han de presentarse y plazo de presentación.
- Responsabilidades derivadas del incumplimiento de obligaciones tributarias.



MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Seguridad Social y prevención para el trabajador autónomo

Fecha	10 de noviembre de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Moratalaz
Asistentes	22
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

En este taller se van a exponer las prestaciones a las que un autónomo puede adherirse en el marco de actuación de las mutuas en materia de Seguridad Social. Será una exposición de las prestaciones a las que un autónomo puede adherirse en el marco de actuación de las mutuas en materia de Seguridad Social, así como las prestaciones a las que tiene opción cuando dispone de trabajadores contratados a su cargo. Exposición y aclaración sobre las novedades jurídicas en el accidente de trabajo, las sentencias recientes al respecto, las novedades que ya están en vigor tras las reformas de la Ley 6/2017, de 24 de octubre y RDL 28/2018 de 28 de diciembre de Reforma Urgente del trabajo autónomo.

Objetivo: preparar al emprendedor para las gestiones de Seguridad Social

Programa:

- Cobertura obligatoria para autónomos: Cobertura en contingencia común: afiliación, cotización, incapacidad temporal. Subsidio de riesgo para el embarazo y/o lactancia natural. Cuidado de menores.
- Ampliación de la cobertura y prestaciones para autónomos: Cobertura en contingencia profesional: accidente de trabajo y enfermedad profesional. Campo de aplicación. Concepto de accidente de trabajo, enfermedad profesional, accidente in itinere... Incapacidad permanente, LPNI, muerte y supervivencia. Prestación por cese de actividad. Ayudas sociales.
- Gestión de documentos, asesoramiento y cálculo de prestaciones.
- Coberturas y prestaciones para mis empleados.
- Novedades legislativas para autónomos: Ley Reforma Urgente del trabajador autónomo: cotizaciones, gastos deducibles, bonificaciones, ...
- Prevención para trabajador autónomo: Obligaciones de autónomo, obligaciones como empresario. Consultoría y asesoramiento técnico. Formación. Uso de herramientas "Autoprevent".

MEMORIA ANUAL



Coffee Break con Juan Iglesias

Fecha	11 de noviembre de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	11
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

Coffee Break con Juan Carlos Iglesias: "Caerse está permitido, pero levantarse y seguir es obligatorio", Juan admite que esta frase le ha acompañado en cada momento de dificultad, adversidad o de cambio profundo.

Juan, es venezolano de nacimiento, de sangre gallega y con el corazón compartido entre dos bellas patrias. De padres inmigrantes que soñaban con volver y luego soñaban con quedarse. Estudió Ingeniería Eléctrica, hizo un Máster en Administración y Negocios y otro Máster en *Marketing* y Comunicaciones Digitales. Ha trabajado en empresas de diversos perfiles y tamaños, desde familiares con muy pocos empleados y en donde reinaba la autoridad, hasta grandes transnacionales con miles de empleados en los que representas un número, un valor y rentabilidad. Se inició en inversiones en la restauración. Luego estas inversiones se dieron a la quiebra y decidió emprender por mi cuenta, "levantarse y seguir es obligatorio". Trabajó con un amigo en una agencia de *marketing* y desarrollo de soluciones digitales, desarrollo de aplicaciones digitales para diversas áreas de negocios, páginas web, SEO, SEM. Decidió migrar a España con su familia a levantarse y seguir, en otro país, otro mercado, otro conocimiento.

Gestión de conflictos para personas emprendedoras

Fecha	11 de noviembre de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Carabanchel
Asistentes	16
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Al emprender en grupo pueden generarse ciertos conflictos, debido a la diferencia de intereses, por lo que debemos determinar porque se genera este problema y buscar la mejor forma de solucionarlo.

Los conflictos en el ámbito del emprendimiento surgen cuando dos posturas no pueden convivir en un mismo espacio o no consiguen sus objetivos de forma simultánea. Los intereses de cada parte chocan y se hace necesaria la creación de un escenario de diálogo, negociación o arbitraje. El conflicto es inevitable. Cuando se gestiona de forma adecuada, resulta enriquecedor para los proyectos, aporta creatividad y oportunidad de mejora.

Objetivos:

- Qué es un conflicto, cuándo surge y cuál es su origen.
- Comprender y legitimar el conflicto.
- Reconocer diferentes tipologías.
- Aprender a manejar problemas y conflictos a través de métodos compartidos.
- Conocer diferentes técnicas para el manejo de conflictos.

Programa:

- Contextualización. Conceptos.
- Disparadores del conflicto: comunicación, valores, intereses, recursos, personalidad, desempeño.
- Cinco estilos de manejo de conflictos (matriz Kilmann y Thomas).
- Técnicas para gestión de conflictos (arbitraje, facilitación, indagación, mediación).
- Entornos de generación de confianza.
- Casos prácticos y soluciones.

MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Cómo ganarte bien la vida vendiendo tus propios servicios

Fecha	12 de noviembre de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Puente de Vallecas
Asistentes	37
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Cada vez hay más personas que llegada la mediana edad quieren reinventarse profesionalmente y emprender un nuevo rumbo por su cuenta, ya sea de manera voluntaria porque se sienten ahogados en su trabajo o bien como consecuencia de un despido. El miedo a dar el salto, la falta de ideas de qué hacer, la urgencia económica y el desconocimiento hacen que la mayoría de las personas emprendedoras a esta edad se lancen a la piscina a veces sin red buscando la inmediatez en los resultados y pretendiendo desarrollar un negocio con mentalidad de empleado.

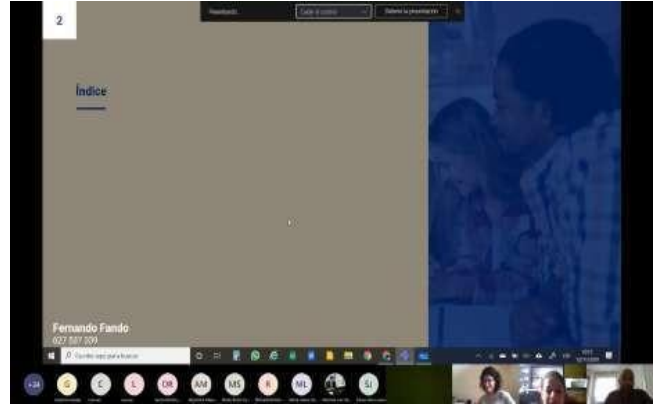
En este taller vas a aprender las claves necesarias para evitar los errores típicos de principiante, cambiar tu mentalidad y poner en marcha las acciones necesarias con las que aumentar tus probabilidades de tener éxito ahorrando tiempo y dinero.

Programa:

- Mentalidad de empleado vs mentalidad empresarial.
- Posicionamiento estratégico.
- Sistemas para atraer al cliente que compra.
- Principios básicos para vender.



MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

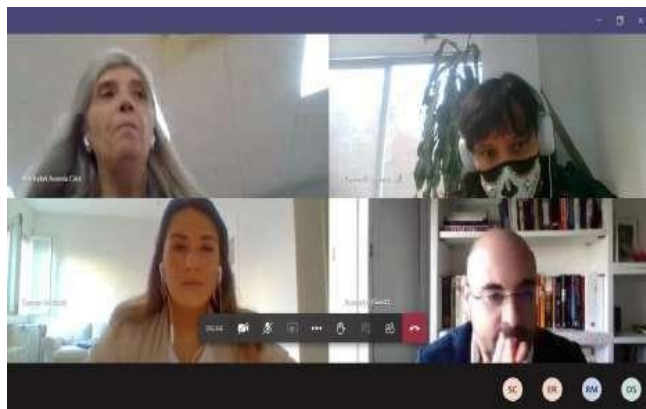
Coffee Break con Juan Boccherini

Fecha	13 de noviembre de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	12
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

Juan tiene 20 años de experiencia gestionando departamentos de *marketing*, desarrollo de negocio y comunicación; en varios sectores como retail, digital, financiero, entretenimiento y TIC; en empresas multinacionales como Spain *Startup*, LINE Corp. MoneyGram, McCann Erickson y Warner Bros.; en mercados competitivos como España, Latino América y Europa del Este.

En 2020 se incorpora como socio director de Valmond Marketing para ayudar a crecer a las pymes en España y Latinoamérica a través del *marketing*, comunicación y desarrollo de negocio.



MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Coffee Break con Alejandro Gómez

Fecha	16 de noviembre de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de San Blas
Asistentes	7
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

Coffee Break con Alejandro Gómez, director de Probusiness Place.

Alejandro es diplomado en Comercio Exterior y Distribución por la Industrie Und Handelskammer, de Múnich. Es profesor en ISEMCO (International School of Events Managemet & Communication) centro colaborador con la Universidad Rey Juan Carlos y profesor en diversos máster Universitarios en Dirección, Organización y Producción de Eventos Corporativos e Institucionales.

Actualmente Alejandro es directivo senior con más de 25 años de experiencia y dedicación al mundo de la comunicación en directo, desarrollando una carrera profesional en la industria del diseño y producción de eventos.

Ha creado y dirigido equipos de profesionales para la producción y realización de eventos de referencia nacionales e internacionales, tanto en el sector privado como en el institucional. Está acostumbrado a liderar equipos de alto rendimiento en proyectos ejecutados con éxito para marcas que creen y apuestan por las experiencias como canal de comunicación.

Nuestro invitado es un emprendedor, resistente y dispuesto a afrontar los próximos retos, aportando toda su experiencia y energía. Alejandro viene al Coffe Break para contarnos su experiencia en el mundo empresarial y ofrecer sus consejos como emprendedora a los nuevos emprendedores. Más tarde se abrirá una ronda de preguntas.



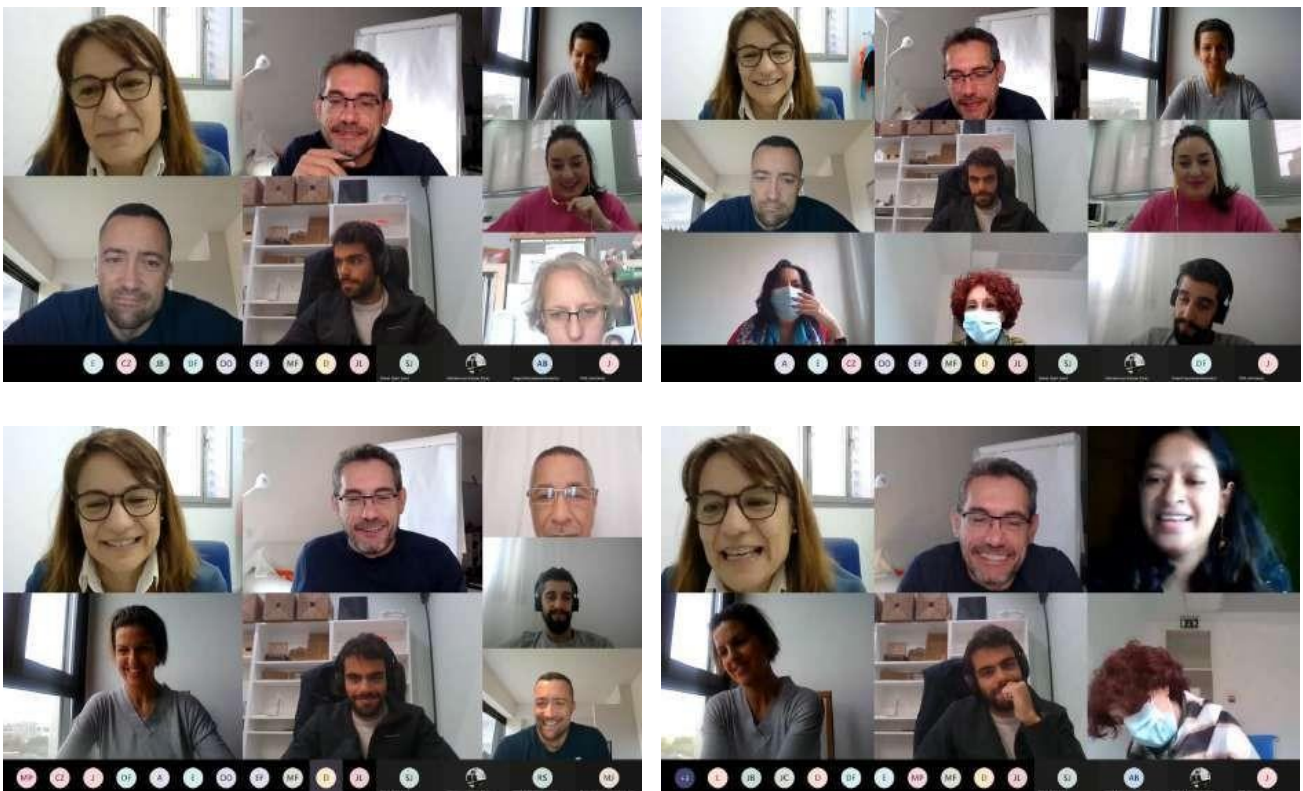
MEMORIA ANUAL

Coffee Break con José Pedro García

Fecha	17 de noviembre de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de Puente de Vallecas
Asistentes	15
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

En este Coffee Break contaremos con José Pedro García, posiblemente la principal referencia del empowerment y automotivación en España, además de ser el pionero en el mundo del emprendimiento, para coaches y en el entrenamiento de alto impacto. Creador de programas únicos como Vivir del Coaching, Maestro de Maestros o la Universidad de la Buena Vida, es autor de libros como Buen Camino: el saludo que lo cambió todo en ruta a Santiago.



Fundamentos del plan de empresa (II edición)

Fecha	17 de noviembre de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Aula Emprende
Asistentes	140
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Actividad formativa virtual tutorizada que se imparte en nuestra plataforma virtual “Aula Emprende”. En esta formación se darán las claves a las personas que, con una idea y/o *modelo* de negocio, precisan desarrollar un plan de empresa con todos sus componentes, *marketing*, comunicación y ventas, operaciones, RRHH, jurídico y económico-financiero, realizando un análisis para establecer estrategias, detectar necesidades y hacer seguimiento del negocio. La actividad formativa se compondrá de tres partes, con un total de seis jornadas por edición.

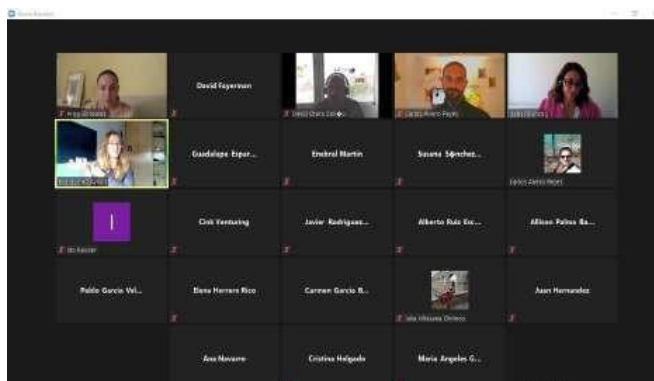
Desarrollará los contenidos teóricos y se pondrá en práctica la creación de un plan con apoyo de ejemplos y actividades. Como base para estructurar el contenido se utilizará como referencia el manual que se puede consultar en: “Manual para el desarrollo del Plan de Empresa”

Objetivo: aportar los conocimientos básicos para desarrollar el plan de las áreas necesarias para desarrollar un proyecto de negocio: plan jurídico-mercantil, plan de recursos humanos, plan de operaciones, plan de *marketing*, plan económico-financiero. Evaluación de riesgos y plan de contingencias.

Contenidos:

- Parte I: Introducción del plan de empresa. Plan jurídico-mercantil (formas jurídicas, aspectos fiscales, contratación, etc.). Plan de recursos humanos (organigrama, puestos y funciones, costes laborales, etc.). Ejemplos de planes y prácticas.
- Parte II: Plan de operaciones (procesos de fabricación y prestación de servicios, valorar recursos, cálculo de costes, etc.). Plan de *marketing* (el mercado, los productos o servicios, competencia, clientes, precios, comunicación, ventas, etc.). Ejemplos de planes y prácticas.
- Parte III: Plan económico-financiero (recogida de datos económicos, inversión su financiación, la amortización, tesorería, cuenta de explotación, IVA, balances de previsión, ratios y memoria), necesidades de financiación y tipos. Cómo y cuándo acudir a una entidad financiera. Financiación según fase y tipo de proyecto. Desarrollo de casos prácticos e integración en plan de empresa completo. Interpretación general de datos y casos prácticos para análisis de resultados. Evaluación de riesgos y plan de contingencias.

MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Nuevo reglamento de protección de datos

Fecha	17 de noviembre de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de San Blas
Asistentes	44
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

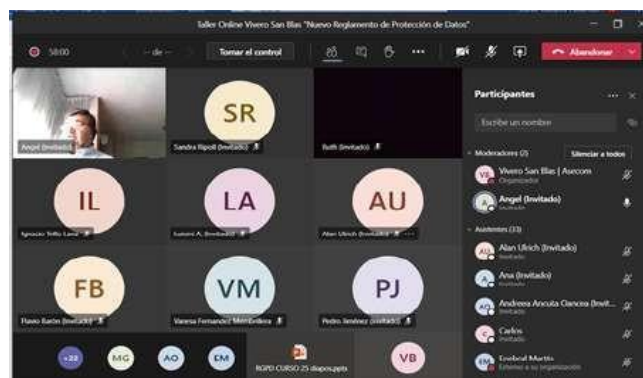
Descripción:

En este curso abordaremos la entrada en vigor del nuevo Reglamento General de Protección de Datos y cómo cambia la Ley Orgánica de Protección de Datos.

El RGPD nace como nexo de unión de todas las LOPD a nivel europeo y nace con la vocación de convertirse en el único marco regulador sobre protección de datos en los países de la Unión Europea. Este Reglamento, entró en vigor en mayo de 2016 pero no será de obligado cumplimiento hasta el 1 de mayo de 2018. Como novedades importantes y que afectan a toda empresa que recoja datos de clientes destacaremos, la incorporación de nuevas obligaciones en la solicitud de datos y nuevas figuras profesionales, entre ellas la más importante es la del DPD, de la que hablaremos a lo largo de esta sesión.

Programa:

- Presentación del nuevo reglamento, obligaciones y formas de actuar.
- Bases de legitimación.
- Transparencia e información a los interesados.
- Custodia de los datos, custodia documental y seguridad de estos.
- La nueva figura del DPD y su relación con responsable y encargado de los ficheros.
- Informes de evaluación de impacto, análisis de riesgo...
- Nuevos derechos ARCO, derecho al olvido y nuevas obligaciones de tratamiento de datos.



Cómo mejorar la gestión de tu empresa con tus datos

Fecha	18 de noviembre de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Villaverde
Asistentes	25
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Taller práctico para dar a conocer qué información podemos obtener de los datos de nuestra empresa, a través de cálculos y análisis de los resultados obtenidos.

Podemos tener mucha información de nuestra empresa y no sacarle partido, o bien, no poner foco en tener los máximos datos posibles y de una manera adecuada para poder analizar la empresa, lo que hace que no obtengamos todos los beneficios o perdamos mucho tiempo en obtener información relevante sobre nuestra empresa.

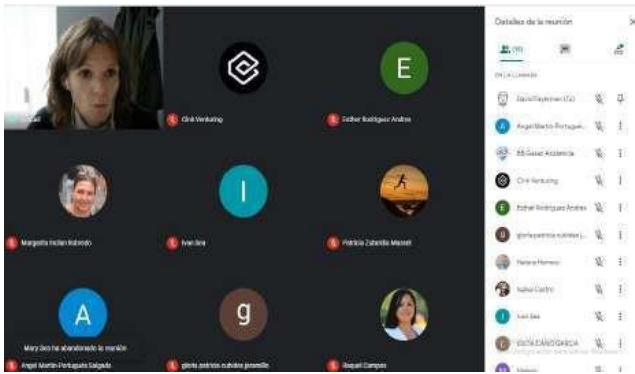
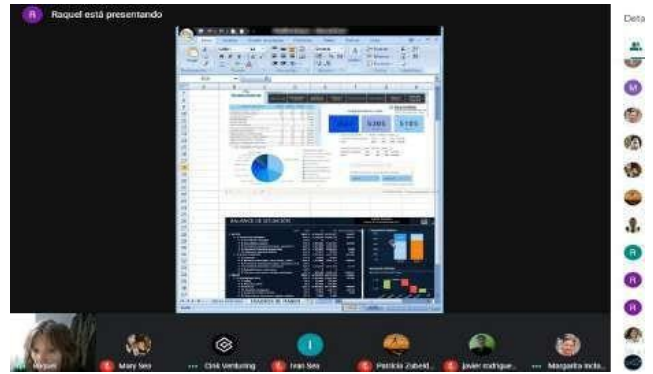
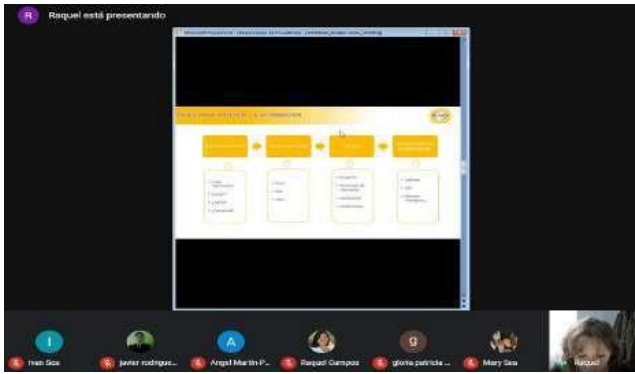
En este taller aprenderemos a qué información es importante tener y de qué manera para facilitar el análisis, y qué cálculos se pueden hacer con todos estos datos para apoyarnos en la gestión de nuestra empresa, no tan sólo desde el punto de vista económico sino también para ayudarnos en nuestras campañas de *marketing* o en cualquier otra decisión relacionada con nuestro proyecto empresarial.

Objetivo: dar a conocer toda la información que puede suministrar la información financiera y su utilidad en la gestión de la empresa.

El taller será práctico, partiendo de ejemplos reales, y constará de lo siguiente:

- Qué información es relevante y cómo debemos registrarla para facilitar el trabajar con los datos.
- Información y ratios para analizar mis ventas, costes y resultados.
- Análisis y comparativa con respecto a presupuestos y resultados anteriores.
- Relaciones entre distintas variables y análisis.
- Datos que nos ayudan en la estrategia de *marketing*.
- Informes de *reporting* para la toma de decisiones.

MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Seguimiento presupuestario y plan de tesorería: pymes y emprendedores

Fecha	18 de noviembre de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Puente de Vallecas
Asistentes	24
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

En los momentos críticos, más que nunca, las pequeñas empresas y los emprendedores deben de tener un plan de tesorería que les ayude a tomar buenas decisiones y a tiempo para asegurar su supervivencia. También es importante no sólo hacer el presupuesto de explotación sino también el de tesorería ya que es la herramienta de gestión que hay que seguir muy de cerca para actuar eficazmente en caso de desviaciones.

Objetivo:

- Preparar diferentes escenarios de negocio y generar las estimaciones de cobro y pago.
- Hacer un presupuesto de tesorería a partir del presupuesto general. Preparar un caso práctico.
- Estudiar los conceptos de tesorería y herramientas de *cash management*.
- Aprender a hacer un plan de tesorería. Preparar un caso práctico.
- Conocer la técnica para hacer un buen seguimiento presupuestario.



Seo para Wordpress

Fecha	19 de noviembre de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Moratalaz
Asistentes	90
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

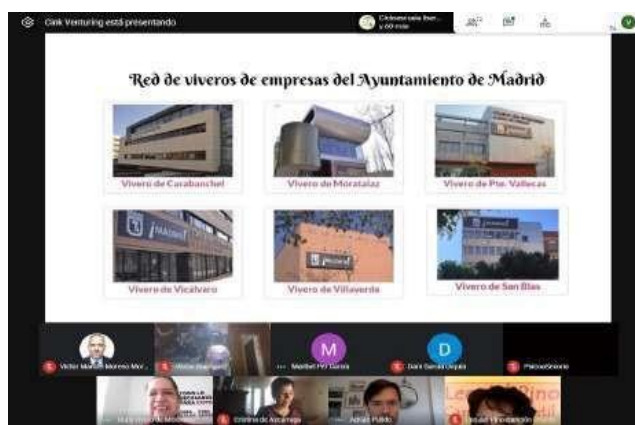
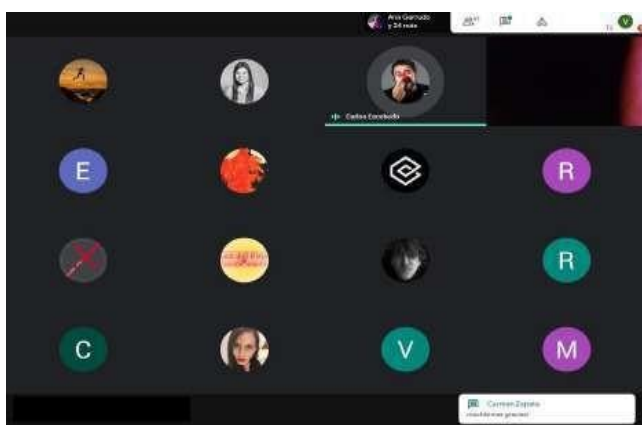
Descripción:

En este taller, se dará a los asistentes las primeras pautas y conocimientos SEO sobre como posicionar su web hecha en WordPress.

Objetivo: dar a los asistentes las primeras pautas y conocimientos SEO sobre como posicionar su web hecha en WordPress.

Programa:

- Técnicas y prácticas que se enfocan en mejorar la visibilidad de una web en los resultados de búsqueda de Google.
- Analizar los cambios y mejoras que se pueden hacer en los sitios web realizados en WordPress para conseguir la mayor visibilidad en Google.



Coffee Break con Alberto Díaz

Fecha	20 de noviembre de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de Villaverde
Asistentes	13
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

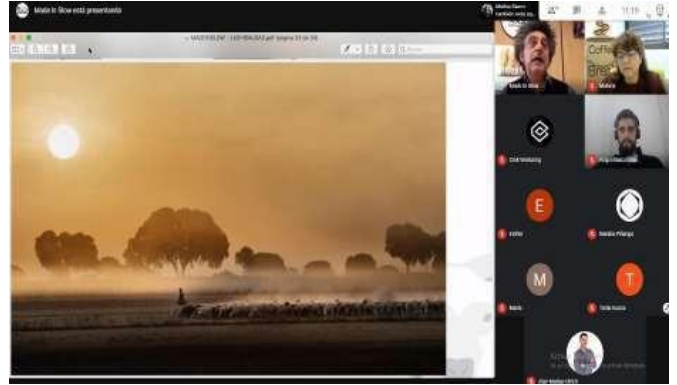
En este Coffee Break, contaremos con Alberto Díaz, diplomado en informática, ha desarrollado su carrera profesional en el mundo de la moda. Fundador de Made in Slow, proyecto finalista de los premios MAD+ 2019.

En el año 1989 creó la marca Medievo desde donde diseña y produce prendas de vestir para empresas como Corte Inglés, Cortefiel, Pedro del hierro, Massimo Dutti, Uterque, etc. En el año 2000 creó la marca Lady Lola y participó en varias acciones internacionales como Who's next de París, CPM (Collection Première Moscú) de Moscú... En el año 2008 dejó la producción propia y se unió a grupos de trabajo como Stitchway BCN (Barcelona) y se especializó en la producción rápida y de cercanía, siempre con un compromiso de apoyo en la industria local. Colabora en el asesoramiento para diferentes firmas nacionales e internacionales.

En 2016 dio un cambio en su vida profesional y nació el proyecto Made in Slow en el que está en la actualidad. Made in Slow nace de la necesidad de preservar la trashumancia, su riqueza cultural y su biodiversidad única, a través de la lana de las ovejas merinas trashumantes. Cree en un cambio en el consumo de moda, más ético, sostenible y dando visibilidad a sus protagonistas.

Made in Slow pone en marcha cooperativas de mujeres en entornos rurales para tejer las prendas; compra la materia prima en España, apoya la industria local, las agujas las hacen a partir de la poda, es decir, potencian el valor añadido de la lana.

MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Networking en el vivero de Puente de Vallecas

Fecha	20 de noviembre de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Evento
Organizador	Vivero de Puente de Vallecas
Asistentes	14
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

Encuentro entre las personas emprendedoras alojadas en los despachos o espacios de *coworking* del vivero de empresas que busca crear y aumentar su red de contactos.

Objetivos:

- Conocer a personas y organizaciones. Podemos presentarnos a otros profesionales y empresas. Podemos conocer la experiencia, los intereses o las aficiones de otras personas.
- Dar a conocer productos y servicios. Supone una buena ocasión para hablar acerca de nuestra actividad profesional y aquellos bienes o servicios que forman parte de ella.
- Ampliar la cartera de clientes u otros grupos de interés. Lograr una comunicación más estrecha, permitirá transmitir mejor nuestro cometido, necesidades, propuesta de valor, etc.
- Entender mejor el mercado: saber en qué se encuentran inmersos nuestros competidores o cuáles son las últimas tendencias.
- Descubrir oportunidades de negocio: conocer y dialogar con otras personas, permite compartir buenas prácticas e identificar claves en la colaboración.

3,2,1 Start impúlsate con los viveros de empresas de Madrid Emprende

Fecha	23 de noviembre de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Evento
Organizador	Vivero de Carabanchel, Vivero de Vicálvaro y Vivero de Puente de Vallecas
Asistentes	49
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #eventos

Descripción:

Los días 23 y 24 de noviembre se celebró “3,2,1 Start impúlsate con los viveros de empresas de Madrid Emprende” el evento anual de los viveros de empresas de Carabanchel, Puente de Vallecas y Vicálvaro. Tiene como principal objetivo apoyar a aquellas pymes y personas emprendedoras que se plantean reiniciar sus proyectos, de tal forma que sientan el apoyo cercano del ecosistema para afrontar su nuevo reto, porque el reinicio no puede ser una continuación de la etapa anterior. Por esta razón, Madrid Emprende pone a disposición de los interesados toda una serie de recursos que les permitirán rediseñar su negocio y relanzarlo actualizado y lleno de nuevas ilusiones.

El evento fue exclusivamente virtual por las restricciones derivadas de la crisis de la COVID-19. Se participó mediante una webapp desarrollada exclusivamente para este evento por Eventwo, una empresa de consultoría informática que estuvo alojada en el vivero de empresas de Vicálvaro (de 2015 y 2018).

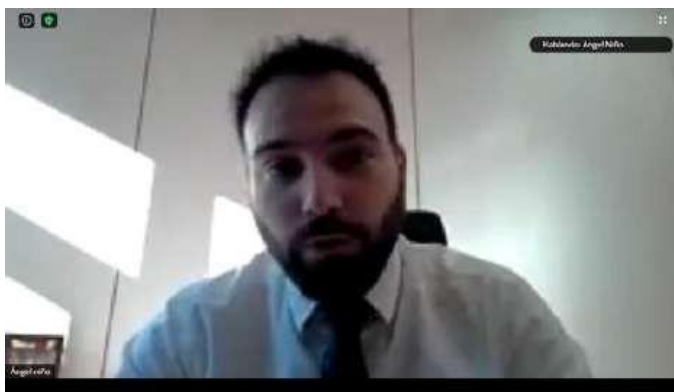
Los asistentes participaron en chats, charlas en vivo con especialistas, ponencias, etc.

Participaron entidades relevantes en el ámbito del emprendimiento, como emprendedores de prestigio, entidades públicas, despachos de abogados, especialistas en *marketing*, entidades de financiación, etc. Además, se presentaron las últimas tendencias sobre emprendimiento, *startups* y pymes.

Temática de las ponencias:

- Innovar y reinventar mi negocio.
- Formación y desarrollo de nuevas habilidades.
- Digitalización.
- *Marketing*.
- Finanzas.
- Aspectos legales.

MEMORIA ANUAL



Itinerario III: Fundamentos de *big data*

Fecha	24 de noviembre de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Subdirección General de Emprendimiento
Asistentes	31
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

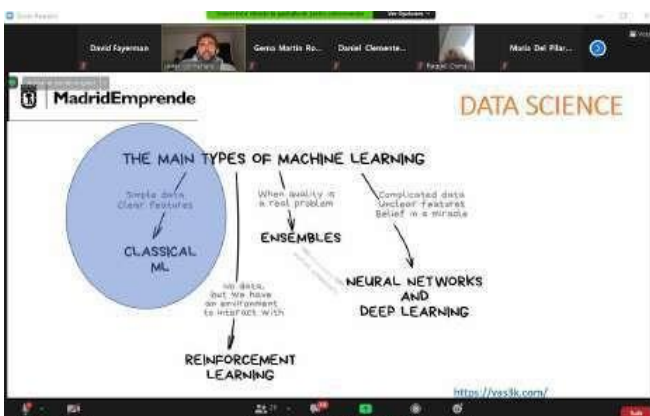
Descripción:

Este evento forma parte de los Itinerarios Formativos, actividad "Fundamentos de *big data*", que se desarrolló *online* a través de Aula Emprende en 3 sesiones: 24, 25 y 26 de noviembre.

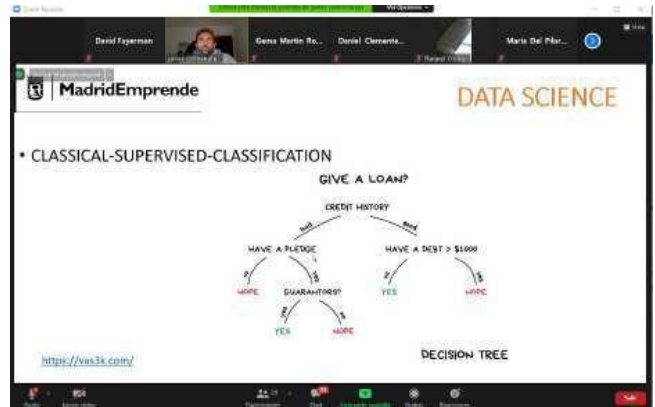
Tiene como objetivo conocer y aplicar el *big data* como herramienta básica integrada en el negocio. Objetivo: conocer y aplicar el *big data* como herramienta básica integrada en el negocio.

Contenidos:

- Conceptos sobre *big data* en las organizaciones, la evolución de los cuadros de mando tradicionales. Datos o información. La información dentro de las estrategias organizativa. Operaciones. Transformación de datos en conocimiento. Análisis, segmentación y oportunidades en la gestión de la información.
- Integrar y conocer las fases del concepto *big data*. Beneficios de uso. Detectar, plantear y abordar oportunidades de negocio con *big data* en diferentes áreas de negocio.
- Análisis y gestión de procesos orientados a la experiencia del cliente. La relación con los clientes.
- Estrategias, concepto y manejo de CRM. El conocimiento como base del negocio.
- Definición y establecimiento de KPIs. Visualización y cuadros de mando. Herramientas actuales, ejemplos y casos prácticos.



MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Coffee Break con Sergio Chaves

Fecha	25 de noviembre de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de San Blas
Asistentes	13
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

En este Coffee Break contaremos con la experiencia de Sergio Chaves CEO de Foro Técnico de Formación SL.

Sergio es economista, formado en ADE, especializado en la consultoría de formación y en negocios emprendedores relacionados con la formación presencial y e-Learning, especializado en el sector socio-sanitario a nivel nacional. Actualmente es CEO y socio fundador de cuatro sociedades.

CEO de Foro Técnico de Formación SL desde el año 2000 cuyo principal objetivo es la creación y gestión de proyectos de formación profesional directamente relacionados con el desarrollo de los RRHH, dentro de los planes estratégicos de la empresa. Para conseguir este objetivo, su principal actividad es la formación continua y ocupacional de profesionales en todo el territorio nacional y preferentemente en el sector servicios y servicios sociosanitarios. Esta empresa es líder nacional de la formación de profesionales de atención a la dependencia ofreciendo un servicio completo de todas las necesidades formativas del sector.

Desde el 2005 es socio director de Atención Integral a la Formación SL, consultora especializada en áreas de apoyo a la formación, organización de congresos y jornadas, y desarrollo de proyectos de consultoría.

Desde 2012 es socio fundador de Servicios de Cualificación Profesional SL que se crea tras la fusión de Foro Técnico de Formación y Grupo SIFU.

En 2013 es socio director del Instituto LECO de formación, empresa de formación especializada en prevención y control de la legionela.

Nuestro invitado es un emprendedor, resistente y dispuesto a afrontar los próximos retos, aportando toda su experiencia y energía, viene al Coffee para contarnos su experiencia en el mundo empresarial y ofrecer sus consejos como emprendedora a los nuevos emprendedores.



MEMORIA ANUAL



Sergio Chaves

25 de noviembre de 2020
Vivero de San Blas

Fomento del emprendimiento

Fecha	26 de noviembre de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de Moratalaz
Asistentes	10
Público objetivo mayoritario	Estudiantes
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Es una actividad donde se emplea un lenguaje sencillo y cercano, la metodología es teórica, práctica, dinámica y participativa.

Objetivo: potenciar el espíritu emprendedor y estimular la incorporación al mercado laboral, como promotor de una idea de negocio.

Contenido:

- Emprendimiento como alternativa laboral.
- Idea proyecto.
- Recursos.



Rudy Vivero Moratalla está presentando

IDEA PROYECTO ANÁLISIS DE LA IDEA

- ✓ ¿Qué voy a vender? Mi producto-servicio.
- ✓ ¿A quién se lo voy a vender? Mi clientela.
- ✓ ¿Dónde se lo voy a vender? Mi mercado.
- ✓ ¿Con qué medios materiales y recursos humanos? Mi plan de producción y recursos humanos.
- ✓ ¿Cómo voy a hacer para poder vendérselo? Mi estrategia comercial y de comunicación.
- ✓ ¿Con qué recursos económicos? Mi plan económico-financiero.



Participants: Rudy Vivero Moratalla, Roberto López, María Teresa, Alejandro, Lucas AM, Javier Rodríguez Galán, Celia Vázquez

Rudy Vivero Moratalla está presentando

EL EMPRENDIMIENTO

La palabra emprendimiento es de origen francés "entrepreneur" que significa 'pionero'.



```

graph TD
    A[IDEA] --> B[OPORTUNIDAD]
    B --> C[CONOCIMIENTO]
    B --> D[IDEA EMPRENDEDORA]
  
```

CLAVES DE ÉXITO "PERSEVERANCIA, CREATIVIDAD E INGENIO"

Participants: Celia Vázquez, Rudy Vivero Moratalla, Roberto López, Lucas AM, María Teresa, Tere Anel, Magalón

MEMORIA ANUAL

Transformar, digitalizar, triunfar

Fecha	26 de noviembre de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Evento
Organizador	Vivero de Villaverde
Asistentes	53
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #eventos

Descripción:

Evento anual del vivero de Villaverde. Transformar, digitalizar, triunfar tiene como principal objetivo fortalecer la capacidad de resistir de las personas emprendedoras en estos tiempos de incertidumbre.

Si la experiencia es un grado, las empresas longevas se convierten en un faro que puede guiar a las nuevos proyectos, por ello, esta vez contaremos con la experiencia de empresas centenarias que innovaron para mantenerse y consolidarse en el mercado.

Es bueno ser empresario y también es bueno ser solidario con los que sufren y, si ambos se juntan, nos encontraremos con personas emprendedoras que a partir del estado de alarma vienen salvando negocios, ofreciendo una visión de lo que la tecnología y otros recursos pueden hacer por las pequeñas empresas en su proceso de adaptación a la nueva realidad.

Pocas veces en la historia se han dado las circunstancias para tener que cambiar nuestro modelo de negocio en tan poco tiempo y de forma tan radical. Sin duda, esto supone un gran reto, por lo que hemos invitado, para la conferencia marco, a Laura Lozano CEO y cofundadora de Chargy, empresa que ha obtenido 13 premios internacionales, gracias a la invención de la carga inalámbrica de móvil.

Jueves 26/11/2020

Transformar, digitalizar, triunfar

PROGRAMA

- 10:30 Presentación evento
- 10:40 Conferencia coloquio
A cargo de Laura Lozano de la empresa **Chargy**, trece veces premiada
- 11:20 Presentación empresas longevas
Raquel Ortiz de **Cafas El Panameño** con más de 50 años
César González de **EDT - eventos**, 30 años de vida empresarial
Juan Matas Sánchez de **Jamón Ibérico Matas**, desde 1916
- 12:35 Presentación empresas con iniciativas gratuitas
Francisco Larios de **Mercapp**, vender apoyándose en WhatsApp
Ismael Tejón de **Social Wow**, con su proyecto Digitaliza tu pueblo
John Correa de **Yo por ti, ti por mí**, redes de colaboración
- 13:45 Despedida

Vivero de empresas de Villaverde

transformardigitalizatriunfa

El Proyecto nace en 2017:
intentando resolver un problema:
la carga móvil

95% Usuarios
90% Espacios
92% Mercas

Laura Lozano - CHARGY

MEMORIA ANUAL

Algunas recomendaciones finales.

- 01. INVERSIÓN MERCADO**
Hay que buscar la diferenciación en un mercado competitivo, para ello hay que analizar el Mercado.
- 02. BRANDING**
Se puede encontrar en cualquier cosa menos en la imagen corporativa, en lo que perciben los clientes de la empresa.
- 03. EQUIPO**
Es muy complicado captar y retener el talento en una empresa que está creciendo. Es el mayor reto a corto plazo.
- 04. LEGAL Y FINANZAS**
Realizar un pacto de socios desde el inicio. Y realizar un correcto análisis de las previsiones financieras de la compañía.



Coffee Break con Íñigo Juantegui

Fecha	30 de noviembre de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de Puente de Vallecas
Asistentes	32
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

En este Coffee Break contaremos con cofundador y COO de laneveraroja.com, una empresa de internet dedicada a intermediar entre restaurantes y usuarios de comida a domicilio. Empresa vendida en 2015 a Rocket Internet por 80 millones de euros.

Actualmente es CEO y cofundador de OnTruck, primera empresa de innovación orientada a la logística y el transporte que nace con la ambición de hacer el envío de mercancías por carretera más eficiente en Europa. En el año 2018, cofunda Idovent, una *startup* que ofrece servicios de cardiología en remoto.

En este evento, el emprendedor nos contará las claves que le han llevado al éxito y ofrecerá consejos y recomendaciones para los nuevos emprendedores.





MEMORIA ANUAL

Inteligencia emocional para personas emprendedoras

Fecha	1 de diciembre de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Carabanchel
Asistentes	43
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

En la mayoría de las ocasiones, las personas tomamos decisiones en base a nuestras emociones, lo cual para emprender, puede suponer tomar riesgos innecesarios y crearnos grandes complicaciones.

Desarrolla tu inteligencia emocional para convertirte en un emprendedor de éxito. Las personas somos seres emocionales. Tomamos las decisiones en base a emociones, y no atendiendo a razonamientos lógicos como pudiésemos creer. Conocer y manejar las emociones nos permite conectar con nuestros clientes e interlocutores sociales, mejorando nuestros resultados de manera exponencial.

Objetivos:

- Ser capaces de expresar sentimientos y emociones.
- Adquirir un vocabulario emocional extenso.
- Identificar sentimientos con claridad y expresarlos con asertividad.
- Comprender cómo afectan las emociones en la toma de decisiones, y cómo manejar esas situaciones.
- Aprender a ver cómo son emocionalmente las personas con las que nos relacionamos.

Programa:

- Definición de inteligencia emocional y emociones. Beneficios.
- Identificación y toma de conciencia de nuestras emociones. Expresión de las mismas.
- Para qué sirven las emociones.
- Control vs. gestión de emociones.
- Emociones básicas. Características de las emociones.
- La emoción en la toma de decisiones.
- Emoción, sentimiento y estado de ánimo.
- Desarrollo de estados de ánimo positivos: calma, plenitud, confianza, gratitud.
- Autenticidad y felicidad personal.

MEMORIA ANUAL

Itinerario III: Fundamentos de *lean startup*

Fecha	1 de diciembre de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Subdirección General de Emprendimiento
Asistentes	109
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Este evento forma parte de los Itinerarios Formativos, actividad "Fundamentos de *lean startup*", que se desarrolló *online* a través de Aula Emprende en 3 sesiones: 1, 2 y 3 de diciembre.

Orientado a conocer y poner en práctica la metodología *lean startup* para encontrar el mercado objetivo, evaluar con clientes potenciales si la idea es una buena oportunidad, y potenciar la innovación y creatividad en los negocios.

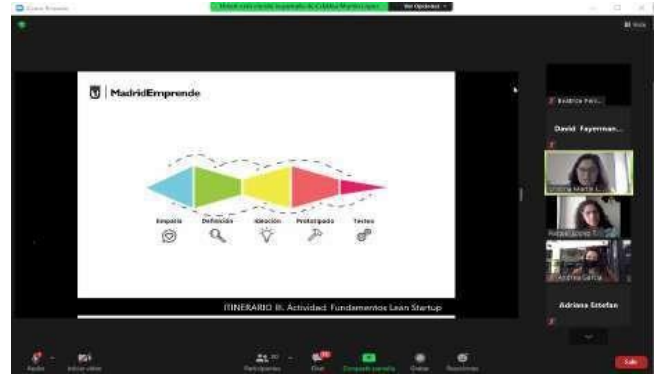
Objetivo: conocer y poner en práctica la metodología *lean startup* para encontrar el mercado objetivo, evaluar con clientes potenciales si la idea es una buena oportunidad, y potenciar la innovación y creatividad en los negocios.

Contenidos:

- Desarrollo de negocio centrado en el cliente, saber quién es y por qué te va a comprar.
- El modelo de negocio.
- El mercado y la competencia. Propuesta de valor. Conocer a tus clientes. Análisis problema-solución.
- Creación de prototipos y experimentos para testar las hipótesis más críticas. Pivotar o continuar. Lanzamiento y estrategia de *marketing*. Embudo de conversión.
- Crecimiento. Métricas. Herramientas, ejemplos y casos prácticos.



MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Cómo reinventarte y emprender con éxito en tiempos de crisis

Fecha	3 de diciembre de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Carabanchel
Asistentes	22
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

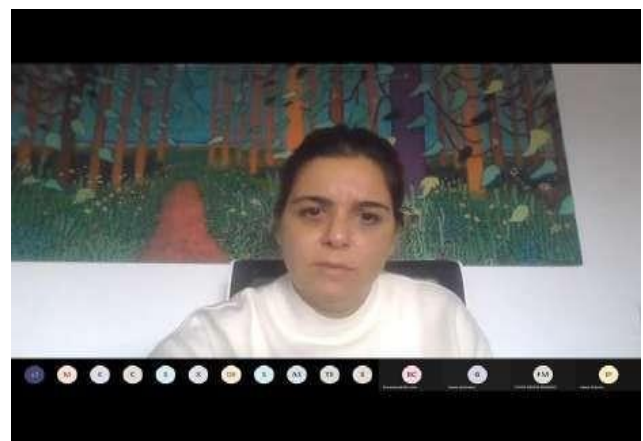
Llegados a determinado punto, las personas de mediana edad tienen la necesidad de reinventarse y actualizarse laboralmente, ya sea por motivos personales o por la situación de su sector.

Cada vez hay más personas que llegada la mediana edad quieren reinventarse profesionalmente y emprender un nuevo rumbo por su cuenta, ya sea de manera voluntaria porque se sienten ahogados en su trabajo o bien como consecuencia de un despido. El miedo a dar el salto, la falta de ideas de qué hacer, la urgencia económica y el desconocimiento hacen que la mayoría de emprendedores a esta edad se lancen a la piscina a veces sin red buscando la inmediatez en los resultados y pretendiendo desarrollar un negocio con mentalidad de empleado.

Objetivo: aprender las claves necesarias para evitarte los errores típicos de principiante, cambiar tu mentalidad y poner en marcha las acciones necesarias con las que aumentar tus probabilidades de tener éxito ahorrando tiempo y dinero.

Programa:

- Mentalidad de empleado vs mentalidad empresarial.
- Posicionamiento estratégico.
- Sistemas para atraer al cliente que compra.
- Principios básicos para vender.



MEMORIA ANUAL

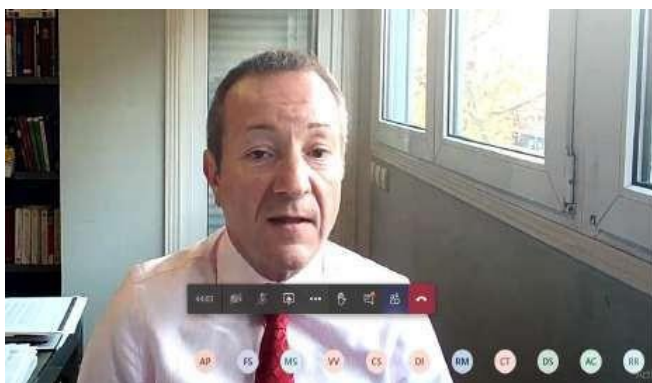
Coffee Break con Julio Sainz

Fecha	4 de diciembre de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	18
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

Coffee Break con Julio Sainz, licenciado en Derecho por la Universidad Autónoma de Madrid. Funcionario en excedencia del Ayuntamiento de Madrid. Director de Recursos Humanos del Ayuntamiento de San Fernando de Henares (1991-1995). Abogado responsable del Área Local en la Asesoría Jurídica de la Federación de Servicios Públicos de Madrid de UGT (1995-2001), con intensa actividad procesal en defensa de los derechos de trabajadores y funcionarios.

Incorporado a Jorge Juan Abogados en 2001, es especialista en asesoramiento en materia de recursos humanos a ayuntamientos, ha asesorado entidades locales. Y ha participado en numerosos procesos de negociación colectiva.



MEMORIA ANUAL

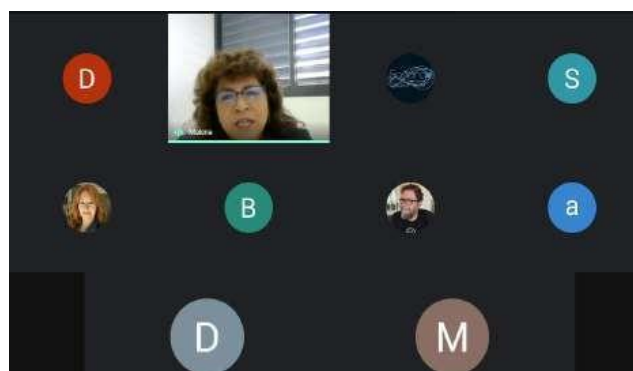
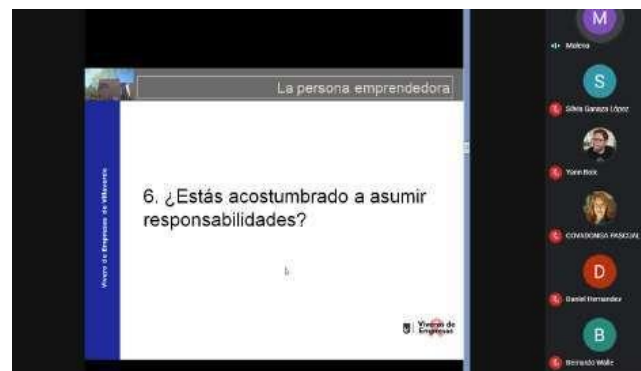
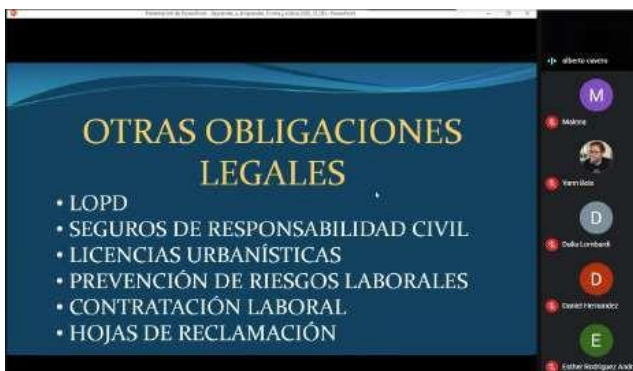
Aprender a emprender - Jornada de fomento del emprendimiento

Fecha	9 de diciembre de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de Villaverde
Asistentes	11
Público objetivo mayoritario	Estudiantes
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

El objetivo de esta actividad es despertar el espíritu emprendedor y animar cualquier iniciativa emprendedora, fundamentalmente en dos colectivos: estudiantes y personas desempleadas.

Metodología: se realizará un taller en el que se expondrá a las personas participantes, de forma amigable, qué significa emprender y la idea de empresa. Se presentarán casos de éxito afines al grupo participante.



MEMORIA ANUAL

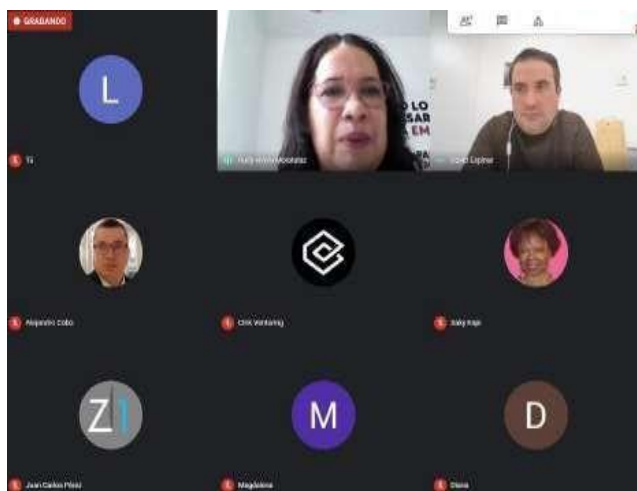
Coffee Break con David Espinar

Fecha	10 de diciembre de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de Moratalaz
Asistentes	11
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

En este Coffee Break, vamos a compartir con David Espinar, en una tertulia acompañada de un café virtual, su experiencia emprendedora.

David está al frente de “Deltana Ingeniería”, es su fundador y CEO, compartirá su experiencia con el fin de motivar y estimular a las personas alojadas en el vivero y los usuarios y usuarias de la red de viveros de empresas del Ayuntamiento de Madrid.



Decisiones equilibradas en tiempos de pandemia

Fecha	10 de diciembre de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Puente de Vallecas
Asistentes	31
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Análisis del paradigma de una persona y su sistema completo con respecto a sus necesidades (relacionando el estilo de aprender con la forma de tomar decisiones), haciendo hincapié tanto en los tres vértices del caos (incertidumbre, fricción y azar) como en los tres catalizadores que los contrarrestan (información, decisiones y liderazgo). Práctica de un modelo sencillo de toma de decisiones conectado a los estilos diagnosticados.

Objetivo:

- Conocer un modelo sencillo y equilibrado que permite tanto analizar problemas como tomar decisiones.
- Identificar tanto los puntos fuertes como los puntos débiles del enfoque actual.
- Comprender las variables del caos en pandemia y las contramedidas susceptibles de implementación.



Diseña tu marca

Fecha	11 de diciembre de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de San Blas
Asistentes	70
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Aprende a diseñar tu mismo la identidad visual de tu marca de forma sencilla y amena en Canva. Tu identidad de marca, tanto verbal como visual, es la primera impresión que tiene un cliente sobre tu negocio. Te ayuda a diferenciarte y posicionarte en el mercado como deseas: de forma profesional y única.

Este taller aprenderás los conceptos básicos de diseño, cómo elegir tu tipografía y colores de marca.

Objetivos:

- Aprender a comunicar gráficamente con nuestra marca.
- Crear un *naming*.
- Crear un *storytelling* de marca.

Programa:

- Crea tu nombre de marca.
- Elige tu tipografía.
- Elige tus colores de marca.
- Creemos un Moodboard.
- Creemos un logotipo.
- Trucos para hacer fotos bonitas con tu móvil.
- Crea la historia de tu marca.
- Práctica.

MEMORIA ANUAL

Networking en el vivero de Moratalaz

Fecha	11 de diciembre de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Evento
Organizador	Vivero de Moratalaz
Asistentes	12
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

Encuentro entre las personas emprendedoras alojadas en los despachos o espacios de *coworking* del vivero de empresas que busca crear y aumentar su red de contactos.

Objetivos:

- Conocer a personas y organizaciones. Podemos presentarnos a otros profesionales y empresas. Podemos conocer la experiencia, los intereses o las aficiones de otras personas.
- Dar a conocer productos y servicios. Supone una buena ocasión para hablar acerca de nuestra actividad profesional y aquellos bienes o servicios que forman parte de ella.
- Ampliar la cartera de clientes u otros grupos de interés. Lograr una comunicación más estrecha, permitirá transmitir mejor nuestro cometido, necesidades, propuesta de valor, etc.,
- Entender mejor el mercado: saber en qué se encuentran inmersos nuestros competidores o cuáles son las últimas tendencias.
- Descubrir oportunidades de negocio: conocer y dialogar con otras personas, permite compartir buenas prácticas e identificar claves en la colaboración.



MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Branding & marketing

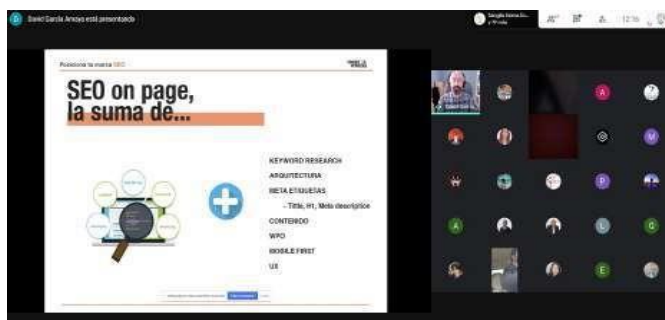
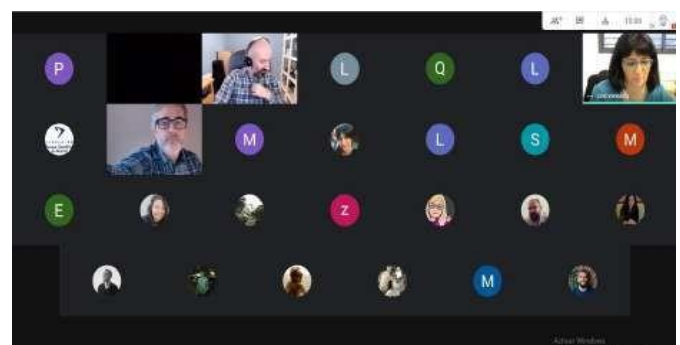
Fecha	14 de diciembre de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Villaverde
Asistentes	55
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Se pretende conocer todas las herramientas y canales del ecosistema digital para tener una base de conocimientos sobre el *marketing online*, una necesidad para todos los que quieran transmitir sus mensajes de la manera más adecuada y precisa.

Este curso servirá para:

- Consolidar una marca con la que potenciar tu proyecto empresarial.
- Desarrollar un modelo de negocio adecuado a tu público objetivo, la competencia y el mercado.
- Conocer las herramientas que te permitan desarrollar un plan de *marketing*.
- Aprender a gestionar los canales de Social Media adecuados para el proyecto.
- Posicionarte en los buscadores mediante técnicas SEO.
- Crear, optimizar y gestionar tu propia tienda *online*.



Networking en el vivero de Vicálvaro

Fecha	14 de diciembre de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Evento
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	16
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

Encuentro entre las personas emprendedoras alojadas en los despachos o espacios de *coworking* del vivero de empresas que busca crear y aumentar su red de contactos.

Objetivos:

- Conocer a personas y organizaciones. Podemos presentarnos a otros profesionales y empresas. Podemos conocer la experiencia, los intereses o las aficiones de otras personas.
- Dar a conocer productos y servicios. Supone una buena ocasión para hablar acerca de nuestra actividad profesional y aquellos bienes o servicios que forman parte de ella.
- Ampliar la cartera de clientes u otros grupos de interés. Lograr una comunicación más estrecha, permitirá transmitir mejor nuestro cometido, necesidades, propuesta de valor, etc.
- Entender mejor el mercado: saber en qué se encuentran inmersos nuestros competidores o cuáles son las últimas tendencias.
- Descubrir oportunidades de negocio: conocer y dialogar con otras personas, permite compartir buenas prácticas e identificar claves en la colaboración.

MEMORIA ANUAL

Vender sin miedo

Fecha	14 de diciembre de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	52
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Si hay una actividad clave por antonomasia que es la esencia de cualquier negocio, ésta es la venta. Y para bien o para mal, es también una de las actividades que más dificultades engendra por la sencilla razón de que nos hace vulnerables y pone a prueba la seguridad en nosotros mismos y en lo que hacemos.

Tu manera de entender la venta por un lado, así como seguir con disciplina un proceso adaptado a tu negocio, son dos caras de la misma moneda que determinan finalmente tus resultados.

Objetivos: tomar conciencia por un lado de cuál es tu manera de pensar a la hora de vender y cómo influye eso tanto en el número como en el tipo de clientes que atraes a tu negocio. Por otro, aprenderás cuáles son los puntos básicos a tener en cuenta para desarrollar un proceso de ventas con el que generar ingresos todos los meses.

Programa:

- Mentalidad vendedora.
- El mensaje de venta.
- Sistemas para atraer clientes y conseguir ingresos todos los meses.



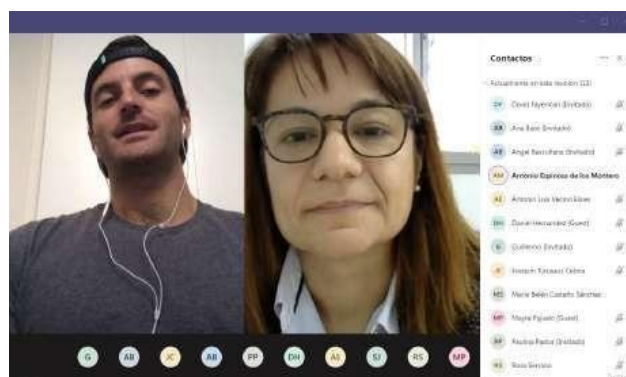
Coffee Break con Antonio Espinosa de los Monteros

Fecha	15 de diciembre de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de Puente de Vallecas
Asistentes	17
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

En este Coffee Break contaremos con Antonio Espinosa de los Monteros, CEO y co-fundador de Auara, seleccionado entre los 15 mejores emprendedores del año por One Young World.

AUARA, es una empresa social que comercializa agua mineral en España y destina el 100% de sus dividendos a desarrollar proyectos de acceso a agua potable en países en vías de desarrollo. En sus cinco años de vida, esta empresa social ha desarrollado 83 proyectos para proveer de agua y saneamiento a comunidades de 17 países de todo el mundo, generando más de 56 millones de litros de agua potable que han cambiado la vida de más de 51.100 personas.



MEMORIA ANUAL

Gestión del tiempo: hacer menos, lograr más

Fecha	15 de diciembre de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	49
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Nuestro recurso más importante es el tiempo. Un emprendedor debe saber utilizarlo al máximo para alcanzar el éxito. Durante el curso, los participantes aprenderán a utilizar el tiempo con eficacia a través de una metodología de tres pasos que lo llevarán desde el reconocimiento de la importancia del tiempo para el éxito hasta planes de acciones específicos para ser más productivo.

Objetivo general: Adquirir las herramientas para el manejo efectivo del tiempo a los fines de mejorar la productividad personal y laboral.

Objetivos específicos: Conocer la importancia del recurso tiempo para mejorar la productividad. Identificar los elementos desperdiciadores de tiempo que limitan la productividad. Conocer las herramientas para mejorar la productividad personal.

Programa:

- Percepciones acerca del uso del tiempo. Una metodología para mejorar la productividad. Analiza. Reconocimiento y cambio de hábitos. Enfócate. Determinación de objetivos y prioridades. Actúa. Plan de acción. Conclusiones.



MEMORIA ANUAL

Networking en el vivero de Carabanchel

Fecha	15 de diciembre de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Evento
Organizador	Vivero de Carabanchel
Asistentes	4
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

Encuentro entre las personas emprendedoras alojadas en los despachos o espacios de *coworking* del vivero de empresas que busca crear y aumentar su red de contactos.

Objetivos:

- Conocer a personas y organizaciones. Podemos presentarnos a otros profesionales y empresas. Podemos conocer la experiencia, los intereses o las aficiones de otras personas.
- Dar a conocer productos y servicios. Supone una buena ocasión para hablar acerca de nuestra actividad profesional y aquellos bienes o servicios que forman parte de ella.
- Ampliar la cartera de clientes u otros grupos de interés. Lograr una comunicación más estrecha, permitirá transmitir mejor nuestro cometido, necesidades, propuesta de valor, etc.
- Entender mejor el mercado: saber en qué se encuentran inmersos nuestros competidores o cuáles son las últimas tendencias.
- Descubrir oportunidades de negocio: conocer y dialogar con otras personas, permite compartir buenas prácticas e identificar claves en la colaboración.

MEMORIA ANUAL

Coffee Break con Ana Soto

Fecha	16 de diciembre de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de San Blas
Asistentes	10
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

Coffee Break con Ana Soto, CEO de MQM Consultoría y Gestoría de Marketing SL.

Ana tiene un máster en ciencias optométricas, máster en *coaching*, practitioner en programación neurolingüística (PNL). Formada en habilidades directivas, de gestión empresarial y de equipos, gamificación, *marketing* y gestión de la experiencia del cliente. Ana comparte su experiencia como directiva en multinacionales en Europa y Latinoamérica y en pymes en España y como empresaria para apoyar a los directivos en la construcción de sus equipos y sus estrategias para generar riqueza y bienestar.

Ana es *coach* revolucionaria, estratega de *marketing* e impulsora del progreso en las organizaciones. Exploradora y aprendiz incansable, confiada y atrevida, disfruta de los retos, los recibe y aborda como un juego, con optimismo, alegría y buen humor. Idealista, con los pies en la tierra. Cree en el infinito potencial humano y sueña con empresas humanizadas donde las personas se realizan y disfrutan en un clima laboral que propicia la creatividad y la prosperidad. Su lema: creer, crear, evolucionar.

Nuestra invitada es una emprendedora, resistente y dispuesta a afrontar los próximos retos, aportando toda su experiencia y energía.

Ana viene al Coffee Break para contarnos su experiencia en el mundo empresarial y ofrecer sus consejos como emprendedora a los nuevos emprendedores. Más tarde se abrirá una ronda de preguntas.



III Foro de Inversión Madrid Emprende

Fecha	16 de diciembre de 2020
Formato	Híbrido
Tipo de actividad	Foro de inversión
Organizador	Subdirección General de Emprendimiento
Asistentes	46 / Presentación de 10 <i>startups</i> tecnológicas
Público objetivo mayoritario	Ciudadanía
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #granevento #financiacion #ecosistema

Descripción:

El 16 de diciembre de 2020 se celebró en salón de actos del Palacio de Cibeles el III Foro de Inversión Madrid Emprende. Debido a las consecuencias derivadas de la COVID-19, se celebró en formato híbrido, pudiendo asistir los inversores tanto de forma presencial como de forma remota gracias a que se retransmitió en directo vía *streaming*.

Se presentaron 10 *startups* tecnológicas de diferentes sectores, algunas de las cuales han pasado por los centros de innovación y emprendimiento del Ayuntamiento de Madrid, que se encuentran en fases iniciales y en búsqueda activa de capital para financiar su actividad.

El III Foro de inversión fue inaugurado por el concejal delegado del Área de Innovación y Emprendimiento que destacó cómo el Ayuntamiento apuesta por el emprendimiento, por la innovación y sobre todo por la inversión.

Tras la bienvenida institucional, el foro continuó con la presentación de las *startups* en la que cada una de ellas realizó una breve presentación y, posteriormente, se abrió el turno de preguntas, tanto de la audiencia presencial como remota. Las 10 *startups* presentadas fueron:

- CHATWITH: enlace de WhatsApp para usar en cualquier red social, sitio web, firma de correo electrónico, etc. que permite a pequeñas empresas y autónomos conectar con sus clientes, además de ofrecer estadísticas, pagos y conexión con CRMs.
- ECUSTOMS: plataforma *cloud* que sincroniza y gestiona el comercio internacional de mercancías incluyendo la parte aduanera.
- FANDIT: buscador que facilita y simplifica el acceso a las ayudas y subvenciones públicas que se alimenta de forma automática de fuentes de información pública y clasifica las diferentes ayudas mediante algoritmos propios para facilitar el filtrado.
- GREY GLASSES: *coworking* que nace con el objetivo de revolucionar y digitalizar el sector óptico. Los usuarios pueden probarse las gafas en realidad aumentada, terminar el pedido *online* y recibir sus nuevas gafas en su domicilio. Y pueden cambiarlas o devolverlas.

MEMORIA ANUAL

- **HARBEST MARKET:** *marketplace* que conecta restaurantes con pequeños agricultores de diferentes zonas de España para la compra de frutas y hortalizas directamente sin intermediarios.
- **LOGTRIP:** plataforma digital que une tecnología y turismo gracias a un *marketplace* de profesionales y actividades y a una familia de aplicaciones para que el viajero pueda planificar, vivir y recordar, de forma sencilla y para siempre, viajes y experiencias únicas de la mano de profesionales cualificados.
- **NET2FLY:** primera plataforma internacional "Drone as a Service". A través del *marketplace*, las empresas podrán encontrar todos aquellos pilotos que cumplen con sus necesidades debidamente filtrados por equipo, especialidad, y ubicación, asegurando que la operación cumple al 100% con la legislación vigente.
- **OSSICLES:** soluciones de audio no convencionales mediante proyectos *ad hoc* de ingeniería *hardware* y *software* con dispositivos de audio innovadores. Desarrollo en marcha de una plataforma SaaS de inteligencias artificiales aplicadas al audio.
- **SPIQUER:** solución auto servicio de grabación de videos profesionales para CEO, RRHH y departamentos de comunicación interna de empresas con solo una webcam y conexión a internet. Pretende revolucionar la comunicación y popularizar el video en *streaming* HD con teleprompter, rotulación automática y descarga inmediata.
- **UNUNUZI:** empresa con tecnología financiada por el CDTI que permite obtener la información de cualquier ticket de compra en tiempo real a través de una captura con cualquier móvil y que alimenta una aplicación móvil propia de usuarios finales (tiketi) para crear conexiones entre marcas y consumidores y así construir relaciones más eficientes para ambas partes. También comercializa la tecnología en modo SaaS para ser consumida por plataformas de terceros.



MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL



La toma de decisiones y las finanzas en el proceso de emprendimiento

Fecha	16 de diciembre de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Puente de Vallecas
Asistentes	28
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Todos los días tomamos un sinfín de decisiones, algunas conscientes y otras muchas sin darnos cuenta. Cuando emprendemos es fundamental que tengamos conciencia de nuestras decisiones y más que todo que tengamos "un brújula que nos indique el norte" para poder tomar cada día más decisiones acertadas. Es algo que se puede aprender y entrenar. La creatividad juega un rol clave en ello. Y claro está, las cifras de nuestras finanzas nos dan criterio de decisión y también feedback sobre el resultado de la misma.

Objetivo: entrenar en la toma de decisiones acertadas, tomar conciencia del aprendizaje que nos proporcionan decisiones que no nos dieron el resultado esperado, aprender herramientas para la toma de decisiones con todas las personas socias o el equipo.

Premio Madrid Impacta 2020

Fecha	16 de diciembre de 2020
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Premio de emprendimiento
Organizador	Subdirección General de Emprendimiento
Asistentes	91 candidaturas presentadas
Público objetivo mayoritario	Ciudadanía
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #granevento #ayudas

Descripción:

El 16 de julio se convoca la IV edición de los premios de emprendimiento social, el premio Madrid Impacta, una de las iniciativas con las que el Ayuntamiento de Madrid reconoce el trabajo de emprendedores y emprendedoras sociales. El proyecto se lleva a cabo con el patrocinio de Impact Hub Madrid y UnLtd Spain.

Con estos galardones de ámbito nacional, Madrid reconoce la gran importancia de iniciativas empresariales sociales, innovadoras y de impacto. En la edición 2020 se premiaron las mejores soluciones empresariales a los problemas causados por la COVID-19.

Con este premio, la ciudad de Madrid y las entidades colaboradoras buscan conformar una sociedad estimulada por el crecimiento económico y el bienestar de la ciudadanía a través del impulso de proyectos empresariales sociales, innovadores y generadores de empleo. Esta iniciativa refuerza el compromiso de la ciudad con el cumplimiento de los Objetivos de Desarrollo Sostenible de la Agenda de Naciones Unidas 2030.

Como parte del carácter social e innovador de los galardones, esta edición premió iniciativas que aportaran soluciones y optimizaran oportunidades para paliar los efectos de la crisis generada por la COVID-19. Por tanto, los premios reconocieron proyectos de impacto en su fase previa a la creación empresarial y/o nuevas líneas de negocio o procesos de reconversión, que aportasen soluciones reales y viables a la crisis sanitaria, y que abordasen las situaciones de vulnerabilidad social y económica que esa situación había desencadenado.

El Ayuntamiento de Madrid dotó económicamente el premio con 24.000 euros, repartido a partes iguales para cada uno de los 3 ganadores, además de visibilidad y difusión en madridemprende.es y en sus redes sociales.

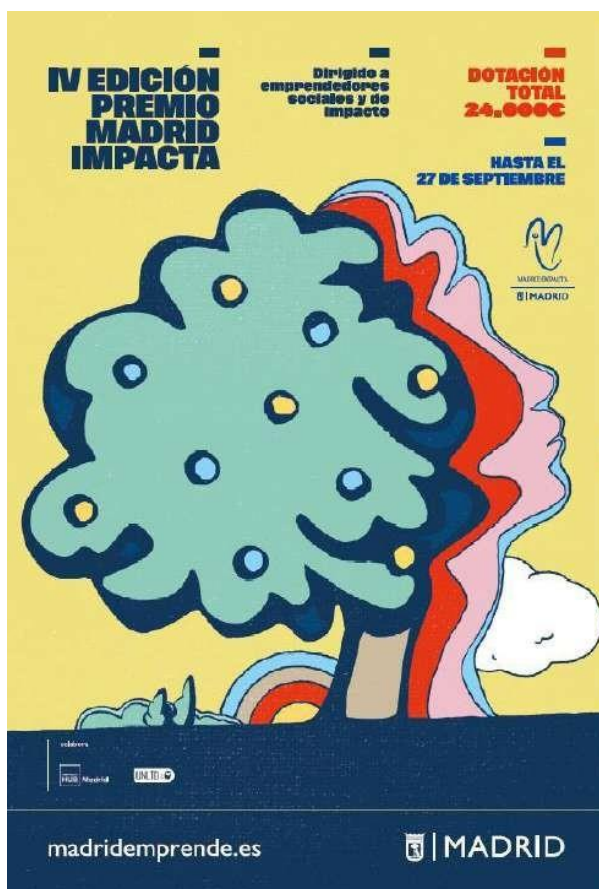
Los ganadores recibieron:

- Por parte del Ayuntamiento de Madrid una dotación económica de 8.000 euros, visibilidad y difusión.
- Por parte de UnLtd Spain recibieron formación *online* en medición del impacto, visibilidad en sus redes sociales, entrevista en su blog y una hora de asesoramiento personalizado en medición de impacto para cada ganador. Para eso, los ganadores tuvieron que trabajar previamente en su teoría del cambio.
- Por parte de Impact Hub Madrid recibieron membresías flexibles en espacio propio de Impact Hub Prosperidad, para dos personas por ganador, de unos 6 meses duración.

MEMORIA ANUAL

El jurado estuvo compuesto por:

- Fernando Herrero Acebes, director general de Innovación y Emprendimiento del Ayuntamiento de Madrid, como presidente.
- Esther Caurín Arribas, jefa del Servicio de Emprendedores y Pymes de la Dirección General de Innovación y Emprendimiento del Ayuntamiento de Madrid.
- Alberto Alonso de la Fuente, jefe de desarrollo de sistemas de Impact Hub.
- Raquel Lourenço, directora de programas de Unltdspain.org.
- Ángeles Elías Aliende, adjunta a departamento de la Subdirección General de Emprendimiento de la Dirección General de Innovación y Emprendimiento del Ayuntamiento de Madrid, como secretaria.
- Gustavo Fernández-Mazarambroz de Arespachoga en calidad de experto, sin voto.





Primera fase: candidaturas al Premio Madrid Impacta 2020

El plazo para presentar las solicitudes fue del 17 de julio al 27 de septiembre de 2020. Se recibieron 91 solicitudes de participación.

De las 91 solicitudes que cumplían con todos los requisitos, el jurado seleccionó los 10 proyectos que pasarían a la segunda fase atendiendo a criterios de originalidad, sostenibilidad, creatividad, innovación de la idea de negocio, valor social y capacidad de aportar soluciones reales a las situaciones de vulnerabilidad provocadas por la crisis de la COVID-19.

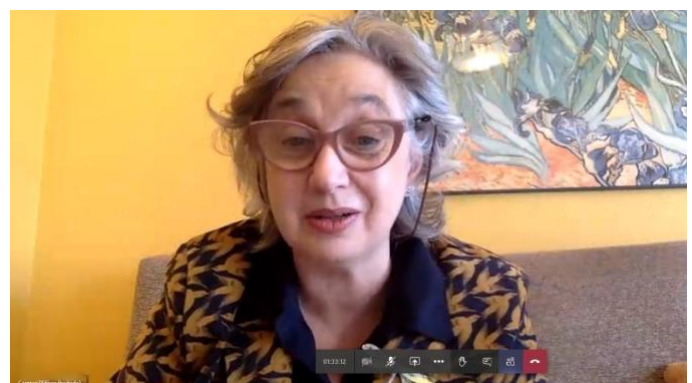
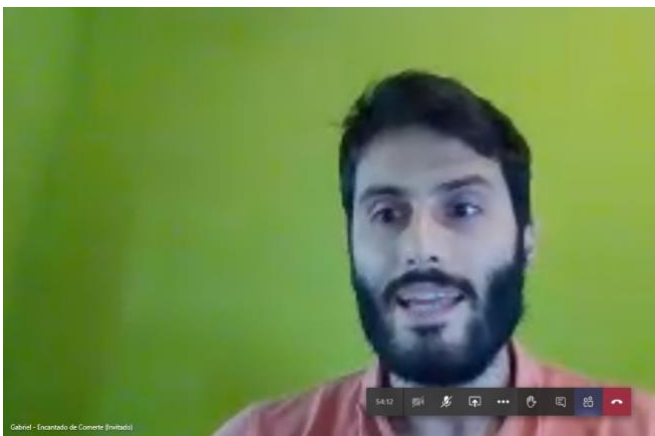
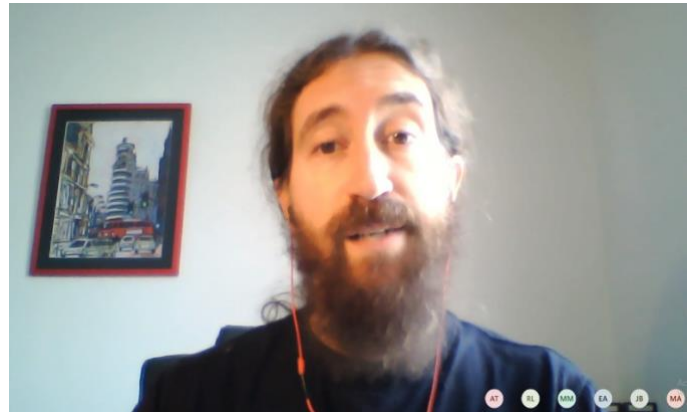
Estas fueron las empresas seleccionadas:

1. SYCAI TECHNOLOGIES SL
2. SANITARIOS FIRST
3. J E M CONSULTING 686 SL
4. INTERGENERATIONAL TECHNOLOGIES
5. VIRTUAL WEB AGROFRAME SL
6. GENIUS EMOBILITY SYSTEMS SL
7. LIGA ESCOLAR DE ESPORTS - Proyecto LEES
8. TUCUVI CARE SL
9. AITENEA BIOTECH SL
10. BAIVEN DANZA DIVERSA

MEMORIA ANUAL

Segunda fase: breve presentación del proyecto empresarial de impacto social ante el jurado. Selección de cinco finalistas.

Se convocó a los aspirantes el 24 de noviembre de 2020, en esta ocasión las presentaciones fueron virtuales debida a las medidas sanitarias acordadas por las autoridades sanitarias.



MEMORIA ANUAL



Terminadas las presentaciones virtuales de los proyectos de las diez candidaturas, el jurado seleccionó los cinco proyectos que pasarían a la tercera y última fase:

1. SYCAI TECHNOLOGIES SL
2. VIRTUAL WEB AGROFRAME SL
3. AITENEA BIOTECH SL
4. TUCUVI CAR SL
5. NTERGENERATIONAL TECHNOLOGIES SL

Tercera fase: selección de los ganadores y entrega de los premios.

El 16 de diciembre de 2020 en el Palacio de Cibeles, tuvo lugar el acto público de selección de ganadores y entrega de premios. La vicealcaldesa del Ayuntamiento de Madrid entregó el premio Madrid Impacta 2020.

Las cinco empresas finalistas realizaron las presentaciones de sus proyectos ante el jurado y ante el público asistente, quienes pudieron escuchar y ver las presentaciones, realizadas todas en el tiempo máximo de cinco minutos.



Finalizadas las presentaciones, mientras el jurado se retiró a deliberar, se celebró una mesa redonda, moderada por el concejal delegado de Innovación y Emprendimiento del Ayuntamiento de Madrid, en la que participaron emprendedores sociales.



Ganadores del premio Madrid Impacta 2020

Tras valorar cada una de las presentaciones, el jurado seleccionó, por unanimidad, los tres proyectos ganadores:

- TUCUVI CAR SL un cuidador virtual basado en inteligencia artificial y tecnología de voz, capaz de ofrecer un seguimiento continuo en el hogar de las personas mayores y pacientes crónicos mediante llamadas de teléfono automáticas y personalizadas realizadas por su asistente virtual. Sin nuevos dispositivos, sin instalaciones, sin apps, sin necesidad de wifi. Simplemente descolgar el teléfono y comenzar a hablar.
- SYCAI TECHNOLOGIES SL ha desarrollado AI MedAssist un asistente médico basado en IA que diagnostica la COVID-19 y predice la evolución de cada paciente, analizando una radiografía torácica y 6 factores del historial clínico.
- AITENEA BIOTECH SL ha desarrollado una plataforma *icloud* (en construcción) donde están integrados modelos matemáticos que, aplicando inteligencia artificial para la evaluación computacional (análisis y predicción) de diferentes propiedades físico, químicas, farmacológicas, toxicológicas, etc. (ADME, toxicidad), posibilita reducir costes y tiempos en el diseño de fármacos para enfermedades.



A la fase final de este premio llegaron otras 2 empresas con proyectos atractivos, innovadores y de un alto valor añadido:

- VIRTUAL WEB AGROFRAME SL, con su proyecto “Encantados de comerte”. Es una plataforma *online* a través de la cual los comercios dedicados a la hostelería o venta de productos alimenticios ofrecen los artículos en perfecto estado para el consumo, publicándolos con descuentos como mínimo del 40%.
- INTERGENERATIONAL TECHNOLOGIES SL, con su proyecto “Adopta un abuelo”. Es un programa intergeneracional que atiende a personas mayores en situación de soledad a través de visitas recurrentes y controladas de jóvenes voluntarios. El objetivo es que los mayores recuperen su vida social y que se sientan escuchados, acompañados y queridos mientras que los voluntarios aprenden valores y experiencias.

MEMORIA ANUAL

¿Cómo decides en situaciones críticas?

Fecha	17 de diciembre de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Carabanchel
Asistentes	15
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Los inicios de nuestro proyecto de emprendimiento son fundamentales para trazar el camino futuro a seguir, por lo que conocer bien bajo qué condiciones tomamos las decisiones, se torna vital.

Lo ideal es que previamente los participantes diagnostiquen su estilo de aprendizaje que tiene relación a cómo decidimos y qué tipo de problemas nos favorecen. Realizaremos el cuestionario de Inventario de Estilos de Aprendizaje (IEA) de David Kolb.

Iniciaremos con el paradigma de una persona completa y sus necesidades. Como mente y corazón tienden a generalizar, simplificar y emocionar. Relacionaremos la necesidad de aprender con la capacidad de decidir. Analizaremos los 3 vértices del caos (incertidumbre, fricción y azar) y cómo se contrarrestan con 3 catalizadores información, decisiones y liderazgo. Practicaremos un modelo sencillo de análisis de problemas y toma de decisiones conectado a los estilos y tipos de problemas.

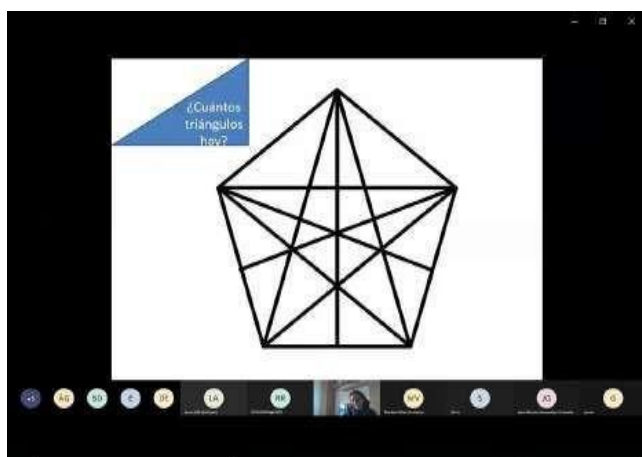
Objetivos: Conocer un modelo para analizar problemas y decidir. Identificar puntos fuertes y débiles del enfoque actual. Comprender las variables del caos y las contramedidas a implementar.

Programa:

- Definición de problema
- Paradigma de la persona completa
- Necesidades
- Aprender, experiencia y decidir
- Estilos de aprendizaje
- Caos: incertidumbre, fricción y azar
- Pensamiento crítico y sistémico / heurística
- Modelo de decisiones de 8 ventanas
- Confusión, caos, crisis, colapso a pandemia
- Contramedidas y conductas en pandemia



MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Networking en el vivero de Puente de Vallecas

Fecha	17 de diciembre de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Evento
Organizador	Vivero de Puente de Vallecas
Asistentes	9
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

Encuentro entre las personas emprendedoras alojadas en los despachos o espacios de *coworking* del vivero de empresas que busca crear y aumentar su red de contactos.

Objetivos:

- Conocer a personas y organizaciones. Podemos presentarnos a otros profesionales y empresas. Podemos conocer la experiencia, los intereses o las aficiones de otras personas.
- Dar a conocer productos y servicios. Supone una buena ocasión para hablar acerca de nuestra actividad profesional y aquellos bienes o servicios que forman parte de ella.
- Ampliar la cartera de clientes u otros grupos de interés. Lograr una comunicación más estrecha, permitirá transmitir mejor nuestro cometido, necesidades, propuesta de valor, etc.
- Entender mejor el mercado: saber en qué se encuentran inmersos nuestros competidores o cuáles son las últimas tendencias.
- Descubrir oportunidades de negocio: conocer y dialogar con otras personas, permite compartir buenas prácticas e identificar claves en la colaboración.

MEMORIA ANUAL

Coffee Break con Miguel Ángel García Pérez

Fecha	18 de diciembre de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	16
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

Coffee Break con Miguel Ángel García Pérez, productora de audiovisuales que ya ha producido la primera webserie: ROCANROL.

Miguel Ángel es un freelance de producción audiovisual con especialidad en guion, montaje y edición de sonido y vídeo, diseño musical y producción de eventos en directo. Tiene más de 20 años de experiencia en vídeo y sonido.

Ofrece sus servicios como autónomo-freelance, en las siguientes especialidades (todas con más de 5 años de experiencia):

- Creación/guion cine/series TV/documentales/videoclips. Equipo propio y colaboradores freelance de primera línea. Puede afrontar cualquier producción pequeña o mediana.
- Edición/montaje/mezcla en vídeo y sonido (vídeo:)final cut, premiere, after fx... (audio) Protools, cubase, logic...)
- Diseño de sonido al completo, también creación musical cinematográfica y sonorización de eventos.
- Captación de sonido en directo (microfonía propia) para cine y grabación musical.
- Producción de eventos musicales y rodajes audiovisuales. Ha organizado eventos musicales (festivales, conciertos de bandas internacionales) así como de producciones audiovisuales (cine, series y documentales) tanto en España como en Venezuela donde residí 4 años y filmó en 7 estados diferentes.
- Técnico de sonido musical para directos.

Su experiencia en este campo es muy amplia, desde 1994 hasta 2012 y más tarde esporádicamente. Ha trabajado tanto para empresas sonorizando festivales, conciertos y eventos de todo tipo con R.S.L. o Fluge (Ambas de Madrid) o GAM eventos (Asturias), así como grandes artistas haciendo giras con ellos como técnico de monitores. Ha trabajado con todas las principales mesas del mercado, tanto analógicas como digitales.

MEMORIA ANUAL

Networking en el vivero de Villaverde

Fecha	18 de diciembre de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Evento
Organizador	Vivero de Villaverde
Asistentes	10
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

Encuentro entre las personas emprendedoras alojadas en los despachos o espacios de *coworking* del vivero de empresas que busca crear y aumentar su red de contactos.

Objetivos:

- Conocer a personas y organizaciones. Podemos presentarnos a otros profesionales y empresas. Podemos conocer la experiencia, los intereses o las aficiones de otras personas.
- Dar a conocer productos y servicios. Supone una buena ocasión para hablar acerca de nuestra actividad profesional y aquellos bienes o servicios que forman parte de ella.
- Ampliar la cartera de clientes u otros grupos de interés. Lograr una comunicación más estrecha, permitirá transmitir mejor nuestro cometido, necesidades, propuesta de valor, etc.,
- Entender mejor el mercado: saber en qué se encuentran inmersos nuestros competidores o cuáles son las últimas tendencias.
- Descubrir oportunidades de negocio: conocer y dialogar con otras personas, permite compartir buenas prácticas e identificar claves en la colaboración.



MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Coffee Break con Aitor Ruano

Fecha	21 de diciembre de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de Carabanchel
Asistentes	16
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #eventos #ecosistema

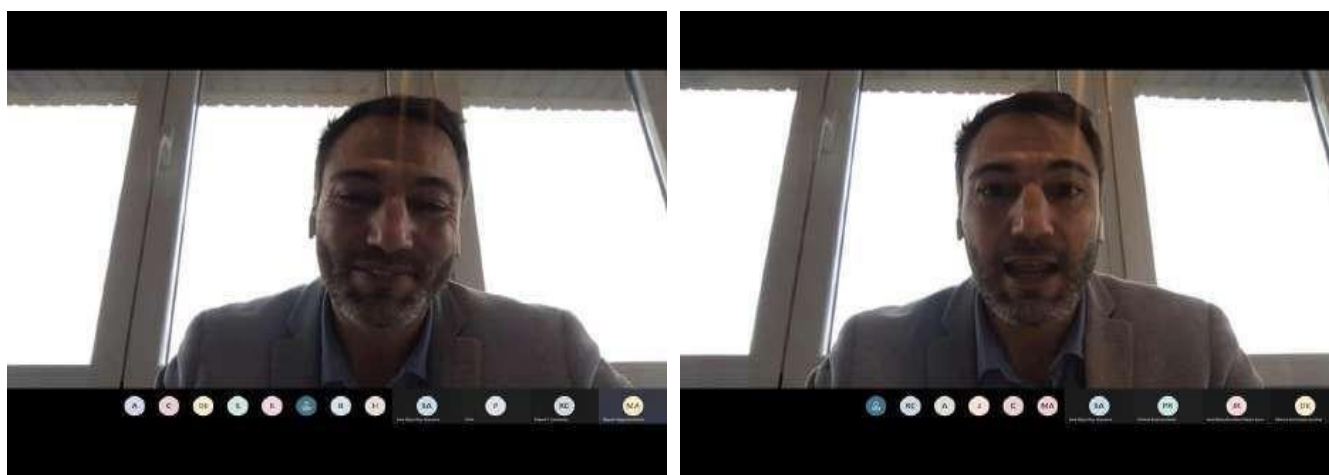
Descripción:

Aitor Ruano es experto en *marketing* digital y analítica web, cofundador y CEO de Up to Be desde 2014, *startup* que actúa como agencia de *marketing* y comunicación especializada en pymes.

Aitor es profesor de diferentes temáticas relacionadas con el *marketing* y la analítica web en distintas escuelas y universidades en España, como la Universidad Complutense, EAE Business School, KSchool, The Valley Digital...

Up to Be ha vivido un gran crecimiento, lo que les ha propiciado abrir sede en Costa Rica, desde donde dan cobertura y apoyo a toda Latam en temas de *marketing*.

Aitor describirá su trayectoria y amplia experiencia con *startups* y otros proyectos de emprendimiento a todos los emprendedores que asistan al Coffee Break *online*.





MEMORIA ANUAL

Comunica tu marca

Fecha	22 de diciembre de 2020
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de San Blas
Asistentes	90
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2020 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Aprende los conceptos, herramientas y canales básicos *online* y *offline* para que comuniques tu marca más fácil y rápido: web, redes sociales, webinars, libros, *ebooks*, conferencias, etc.

Las personas ya no quieren publicidad. Quieren entretenerse, informarse y emocionarse a través de las redes sociales. Tampoco quieren webs complejas que no vayan al grano. Los usuarios quieren que les digas cómo vas a solucionar su problema en un vistazo.

En este curso aprenderás las claves para generar tráfico a tu web y red social así como a elegir el contenido que más te conviene.

Programa:

- Tipos de web.
- *Email marketing* y *lead magnets*.
- Cómo generar tráfico a una web.
- Tipos de redes sociales.
- Trucos para generar contenido de valor en Instagram.

Objetivos:

- Elegir la web que necesitas.
- Elegir la primera red social a utilizar.
- Aprender a generar tráfico a ambas.

